

Manager et dynamiser une équipe commerciale



CV-66 3 Jours (21 Heures)

Description

Structurer sa pratique à travers l'acquisition d'outils managériaux opérationnels. Apprendre à dynamiser et motiver une équipe commerciale. Définir des objectifs commerciaux, les décliner en plans d'actions d'équipes et individuels. Faire progresser ses collaborateurs en se comportant en leader.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Cette formation s'adresse aux Responsables et managers commerciaux, chefs de ventes...

Prérequis

Expérience commerciale.

Etre en situation de management ou en prise de poste

Les objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être managériaux Fixer des objectifs motivants et mobiliser chaque commercial Accompagner concrètement le commercial dans l'atteinte des objectifs Construire ses outils d'évaluation et de pilotage de l'activité commerciale

Programme de la formation

Bien se connaître pour mieux manager

- Autodiagnostic : définir votre style de management. Réfléchir sur votre métier. Développer votre leadership.

Maîtriser les outils du management

- Les clés d'efficacité du management.
- Mettre en valeur votre équipe grâce à l'Ecoute Active.
- Le recrutement efficace des commerciaux.

Mener des entretiens individuels efficaces

- Mener un entretien pour remotiver un commercial.
- Le management par objectifs.
- Le plan d'actions individuel.
- L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes.

Savoir évaluer les performances

- Valider l'adéquation entre compétences acquises et compétences requises.
- Les repères pour adapter son style de management à chaque commercial.
- La grille d'observation individuelle, la grille de diagnostic collectif, la M.A.M.I.E.

Renforcer la motivation des commerciaux

- Analyser chaque vendeur : motivations, compétences et résultats obtenus.
- Organiser et distribuer les tâches motivantes.
- Développer l'esprit d'équipe.

L'accompagnement terrain

- Développer une culture coaching, tutorat, formation
- Les différents types de visites. Durée. Fréquence.
- Mettre en place des grilles d'évaluation et actions correctives.

Savoir traiter les situations conflictuelles

- Faire face à la démotivation. Prendre des décisions impopulaires et les communiquer.

Mettre en place ses plans opérationnels

- Concevoir votre Plan d'Actions Commerciales (PAC).
- Organiser l'action au quotidien.
- Animer des réunions d'équipe dynamisantes. Préparer une réunion. Gérer les différentes personnalités.