

Intitulé de la formation : MANAGER SON EQUIPE COMMERCIALE

Présentation

Cette formation a pour but de faire acquérir les compétences spécifiques liées au management commercial : management à la fois proche et éloigné ; centré sur les chiffres, les objectifs et les résultats mais aussi sur les capacités et les relations humaines; la relation client – fournisseur et le binôme entreprise et client.

Public: toute personne ayant à encadrer une équipe de vente : débutants qui souhaitent acquérir les fondamentaux en matière de management ou managers expérimentés qui souhaitent faire un point sur leurs acquis et leur pratique.

Objectifs:

- développer les compétences clés du management d'équipes commerciales
- acquérir les outils et les techniques de l'animation d'équipes commerciales

Programme :

LE MANAGER ORGANISATEUR DE SON EQUIPE

Savoir fixer différents types d'objectifs

Tracer des plans d'action

Etablir des tableaux de bord de suivi

Analyser l'activité de ses commerciaux

Suivre l'activité

LE MANAGER POUR DIRIGER et COACHER EFFICACEMENT

Donner des directives

Gérer son équipe

Accompagner sur le terrain

Observer et donner du feed-back

LE MANAGER ANIMATEUR DE SON EQUIPE

Les fondamentaux de la motivation

Les facteurs de motivation et de démotivation

Motiver individuellement et collectivement

Constituer une équipe soudée, solidaire

Animer des réunions commerciales motivantes

LE MANAGER FORMATEUR DE SON EQUIPE

Savoir évaluer les points forts et les points à améliorer

Développer les compétences de ses collaborateurs

Mettre au point un programme de formation

Méthodes pédagogiques :

Exposé, exercices, entraînement et études de cas

Durée : 3 jours (rythme alterné en 2 + 1 journée)