

Objectifs :

Améliorer son efficacité et ses compétences de tous les jours, en travaillant les fondamentaux.
Savoir motiver tous les commerciaux pour booster ses ventes.
Bâtir et forger l'esprit d'équipe.
Conduire et animer des réunions stimulantes.
Savoir gérer les situations difficiles en management.

Public concerné et prérequis :

Tout public.
Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Qualification des intervenants :

Formation animée par un consultant spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques :

Vidéo-projecteur, Paper-board,
Evaluation au début de la formation sur les attentes
Théorie, Mises en situation, Cas Pratiques
Exercices, Support de cours envoyé par mail

Durée, effectifs :

14 heures.
11 stagiaires.

Programme :

Affirmer sa place de manager devant sa force de vente :
Connaître son rôle, ses missions, et ses responsabilités ;
Connaître ses forces et les points de progrès ;
Prendre conscience de l'image que l'on donne à ses vendeurs ;
Identifier son style de management.

Son management adapté aux résultats et aux commerciaux :
Savoir décrire les objectifs commerciaux et avoir les bonnes compétences pour les mener à bien ;
Identifier les profils de tous les commerciaux, leurs motivations ainsi que leurs compétences ;
Savoir être directif, persuasif et participatif aux bons moments, s'adapter en fonction des situations
Le TAM « Tableau d'Analyse du Manager » pour réaliser un diagnostic de sa force de vente.

Motiver ses commerciaux quotidiennement :

Les principes essentiels de l'implication (comment motiver et sources de motivation des vendeurs)

;

Savoir répondre aux besoins de reconnaissance, encourager et féliciter sans en rajouter ;

Savoir répondre aux besoins de dépassement de soi, donner des objectifs ambitieux ;

Savoir répondre aux besoins de motivations collective et individuelle, casser la routine.

Se servir des réunions pour motiver sa force de vente :

Les fondamentaux du travail en équipe efficace ;

Trouver les moments clés pour faire les réunions et ainsi créer ou préserver l'esprit d'équipe ;

Varié les techniques de motivation et d'animation ;

Conduire la réunion avec plaisir et aisance.

Entretenir la motivation des commerciaux lorsque nous voulons :

Recadrer (sans briser la relation avec le vendeur, en utilisant les modes de communications efficaces, traiter et résoudre les désaccords) ;

Prendre des initiatives face à des résultats insatisfaisants, s'affirmer avec souplesse ;

Faire agréer une décision impopulaire ou des procédures

Modalités d'évaluation des acquis :

Evaluation tout au long de la formation

Evaluation en fin de formation sur l'atteinte des objectifs

Evaluation à froid de 15 jours à 2 mois après la fin de la formation

Sanction visée :

Une attestation de stage sera remise à chaque participant.

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Délais moyens pour accéder à la formation :

Inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage de l'action

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : Oui

OUI

Tarif :

520,00 €

Taux de satisfaction de la formation :

98.14