

Manager et booster son équipe commerciale

2 j (14 heures)

Ref : CMEC

Public

Managers d'équipes commerciales, chefs de vente, animateurs de réseaux, managers d'équipes de vendeurs, de technico commerciaux, directeurs d'agences commerciales

Pré-requis

Connaître parfaitement le rôle d'un commercial / d'un vendeur. Avoir été ou être commercial/vendeur

Moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue
Questionnaire préalable de positionnement
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif
Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires
Attestation de fin de formation

Objectifs

- Appréhender son rôle de Manager Commercial
- Identifier rôle et missions
- Développer les performances de son équipe

Programme détaillé

VOTRE ROLE DE MANAGER COMMERCIAL

- Définir son rôle et ses missions
- Evaluer la valeur ajoutée du responsable commercial
- Se recentrer sur ses missions
- Identifier son propre rôle de Manager

ADAPTER SON MANAGEMENT A L'ENVIRONNEMENT DE SON ENTREPRISE ET DE SES HOMMES

- Adapter son style au contexte et aux situations
- Identifier le profil et les compétences de chaque commercial
- Définir clairement les objectifs commerciaux
- Agir face à de mauvais résultats

BOOSTER ET MOTIVER AU QUOTIDIEN SON EQUIPE COMMERCIALE

- Connaître les bases de la motivation
- Définir les règles du jeu en termes de stimulation individuelle et collective
- Bien mesurer la reconnaissance
- Positionner des objectifs ambitieux mais réalistes (dépassement de soi)
- Réussir ses réunions commerciales en les dynamisant

FAIRE FACE AUX SITUATIONS DIFFICILES AU SEIN DE L'EQUIPE

- Identifier et résoudre un conflit / une insatisfaction rapidement
 - Savoir recadrer un commercial de façon assertive pour ne pas « briser » la relation avec lui
 - Faire adhérer son équipe commerciale au changement
 - Consolider son équipe
 - Construire « avec eux » les axes de progression
-