



COACHEZ VOS COMMERCIAUX - DIGITAL COACHÉ

AAB021C

6h30 dont 2h de Coaching 990,00 €^{HT}

Objectifs

Faire évoluer significativement vos méthodes de management en introduisant la pratique du coaching auprès de votre équipe commerciale

Profil Stagiaire(s)

Responsable commercial à la recherche de techniques innovantes pour dynamiser son équipe.

Profil animateur(s)

Spécialiste confirmé du management, de l'animation et du coaching de commerciaux.

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr



MODULES

Manager : être coach de commerciaux

Vous souhaitez accompagner vos collaborateurs pour les aider à progresser ? Enrichissez votre expérience de manager en devenant manager coach ! Découvrez différents types de coaching, les situations dans lesquelles y recourir et l'attitude à adopter pour « entrer dans la peau » d'un manager coach.

- **Bien comprendre le rôle du coaching en management**
 - qu'est-ce que le coaching ?, - l'utilité du coaching en management, - en situation : to coach or not to coach ?
- **Manager coach, un rôle exigeant**
 - votre profil de manager coach, - pourquoi est-ce un rôle difficile en entreprise ?, - quels sont les freins à la pratique du coaching en management ?, - quels freins liés à votre activité de manager ?, - les devoirs du manager coach.

Manager : évaluer ses commerciaux pour mieux les coacher

Vous souhaitez booster les compétences de vos collaborateurs ? Pour cela, découvrez comment vous pouvez évaluer chacun d'entre eux selon des critères de performance et estimer leur degré de maturité.

- **Évaluer chaque commercial**
 - définir précisément le coaching, - définir les compétences, - mesurer les compétences, - les critères de performance, - les ratios, - étudier ses comportements avec les clients, - comprendre ses besoins et ses motivations.
- **Évaluer l'équipe**
 - prendre en compte les comportements en équipe, - mesurer le degré de maturité de son équipe.

Manager : adopter la coach attitude avec ses commerciaux

Pour accompagner vos collaborateurs et les aider à devenir plus performants, devenez manager coach. Pour atteindre cet objectif, vous allez apprendre à utiliser certains principes de communication et adapter votre style de management à chaque situation de coaching.

- **Utiliser certains principes de communication**
 - savoir faire un feedback, - être assertif(ve), - écouter activement.



COACHEZ VOS COMMERCIAUX - DIGITAL COACHÉ

AAB021C

6h30 dont 2h de Coaching 990,00 €^{HT}

- **Adopter le bon positionnement de management**

- adopter le mode de communication adéquat, - connaître son style de management pour l'adapter.

Manager : le coaching individuel des commerciaux

Découvrez une méthode pour conduire vos entretiens de coaching individuels afin d'amener vos commerciaux à renforcer leurs potentiels savoirs, savoir-faire et savoir-être, en les identifiant et les optimisant.

- **Le cadre de l'entretien de coaching individuel**

- poser le cadre de l'entretien, - c'est quoi, GROW ?, - comment utiliser la méthode GROW en entretien ?

- **L'entretien**

- explorer la situation et proposer un diagnostic, - définir des objectifs, - rechercher des ressources et des solutions.

- **La conclusion et le suivi**

- établir un plan d'actions, - assurer le suivi.

Manager : le coaching d'équipe commerciale

Découvrez le rôle déterminant du manager coach : développer et accompagner l'équipe commerciale pour la rendre plus performante et renforcer sa cohésion.

- **Pourquoi et comment atteindre la cohésion d'équipe**

- pourquoi rechercher la cohésion d'équipe ?, - les prises de conscience nécessaires pour agir en groupe, - le fonctionnement de la dynamique de groupe.

- **Diagnostiquer la dynamique de groupe de son équipe et la faire évoluer**

- le rôle du manager coach en phase « naissance » de l'équipe, - le rôle du manager coach en phase « maturation », - le rôle du manager coach en phase « maturité », - la réunion, occasion de créer ou de renforcer une équipe.

Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ».
Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est coaché par un expert Demos qui, au travers de séances de coaching téléphoniques de 30 mn, l'aide à transposer les acquis de la formation dans son cadre professionnel et personnel.

Ces séances sont planifiées lors de la prise d'inscription et sont confirmées par mail 48h avant.

La synthèse des séances est accessible uniquement via l'accès sécurisé de l'apprenant.

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.



COACHEZ VOS COMMERCIAUX - DIGITAL COACHÉ

AAB021C

6h30 dont 2h de Coaching 990,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Afin de maximiser vos chances de réussite lorsque vous souhaitez mettre en place un coaching de votre équipe commerciale, soyez à votre tour coaché pour maîtriser au mieux les différentes facettes de cette technique.