

MOBILISER ET ANIMER SON EQUIPE COMMERCIALE

MV06

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Définir un mode de management en harmonie avec sa personnalité et son équipe • Acquérir les techniques d'animation et savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats

Profil Stagiaire(s)

managers commerciaux, managers de proximité, responsables d'agences, chefs des ventes, de secteurs ou de rayons et tout encadrant commercial opérationnel

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

cette formation Commerciale est assurée par un consultant en management commercial



Contactez-nous

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

PROGRAMME

Bien se connaître pour mieux manager

Réfléchir sur son métier : rôle, missions, responsabilités, compétences à mobiliser
Les fondamentaux du management : réaliser l'auto-diagnostic de sa personnalité
Analyser les conséquences en matière de communication et de principe d'objectivité
Elaborer son Plan d'Actions Managériales

Motiver son équipe pour l'amener à la performance

Analyser chaque vendeur :
. motivations personnelles
. compétences et résultats obtenus
Repérer le profil des vendeurs (explorateur, organisateur, contrôleur, conseiller)
Développer l'esprit d'équipe
Accompagner la progression collective et individuelle

Adapter un management aux différentes générations de vendeurs

Prendre conscience des différences et les intégrer comme facteur de réussite
Manager et motiver les Baby-boomer et les générations X et Y

Accompagner son vendeur par les compétences

Coacher son équipe
Suivre le coaching par un tableau de bord

Animer les vendeurs au quotidien

Piloter l'activité de son équipe
Conduire des entretiens efficaces pour :
. fixer des objectifs réalistes et motivants
. féliciter
. recadrer et gérer des relations conflictuelles
. déléguer
. remotiver

Savoir animer des réunions motivantes et efficaces

Animer son équipe à distance

Connaître les conditions favorables au pilotage par distance
Manager à distance : les points clés et les erreurs à éviter
Les 4 étapes pour démarrer

MOBILISER ET ANIMER SON EQUIPE COMMERCIALE

MV06 2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthodes pédagogiques & Evaluation

Accès pendant un an à un espace e-learning dédié, permettant de réviser et de compléter la formation

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

En complément

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Développer sa Stratégie Commerciale à l'ère du Multicanal