



Directeur Commercial

Le directeur commercial définit une politique commerciale pour accroître les ventes de l'entreprise et augmenter le chiffre d'affaires. Il doit manager l'équipe commerciale dans l'application de cette politique pour qu'elle atteigne les objectifs fixés. Parmi ses diverses fonctions, le directeur commercial analyse les composantes du marché, définit des orientations stratégiques, détermine les actions à mener, supervise le travail de son équipe et la motive, s'informe sur les tendances du marché, assure le suivi des transactions commerciales... Il joue un rôle d'interface entre sa direction et les équipes qu'il manage. Il est également en lien avec l'environnement extérieur de l'entreprise et se déplace régulièrement pour rencontrer ses clients.

OBJECTIFS

- ☞ Déterminer les « best practices » en la matière et apporter des méthodes pour agir efficacement
- ☞ Réfléchir à la gestion du temps dans le cadre des fonctions-clés.
- ☞ Utiliser des techniques et outils pour gagner en efficacité
- ☞ Détecter ses points forts et faibles et découvrir son « style » en matière de management
- ☞ Fixer des objectifs, évaluer les performances et contrôler les commerciaux.
- ☞ Travailler sur les 9 critères qui font les équipes gagnantes.

PROGRAMME

Le rôle et la fonction du Directeur Commercial

Les qualités de base du manager commercial : Qu'attend l'entreprise de ses collaborateurs ?

Que veut dire efficacité et que signifie efficacité pour un manager ?

La répartition du temps du manager commercial

Les styles de manager commercial

Management et Leadership (charisme)

Découverte des socio-styles et adaptation des composantes du comportement

Quelles sont les préférences, les forces et les faiblesses de chaque type en relation avec le management et le leadership

Etre motivant et mobilisant (leadership et autorité)

Exercice vidéo

Caractéristiques d'une équipe efficace

Quand un groupe devient-il une équipe ?

Facteurs de succès et auto-évaluation.

Les 9 critères pour les équipes gagnantes

Les 4 phases que traverse chaque équipe

Les outils de gestion

Quels outils pour une nouvelle efficacité ?

Comment exploiter les outils ?

- Le diagnostic
- Le plan d'action commercial
- SPANCO : un outil pour suivre l'évolution des contacts
- Outils supplémentaires
- L'analyse des besoins en formation

Appropriation par exercices

Détermination et évaluation des performances

Faire des plans d'actions individuels

La description de fonction, les techniques de vente et les outils

Déterminer les objectifs (quantitatifs et qualitatifs)

Les méthodes participatives de fixation d'objectifs

Les différents types d'évaluation et l'observation objective de la performance

Comment et quand exprimer une appréciation sur les efforts faits et les résultats obtenus ?

Exercices pratiques

L'assertivité dans les relations professionnelles

Qu'est-ce que l'assertivité et la méthode DESC ?

Techniques de réunion pour dynamiser et maîtriser la réunion

Comment organiser, préparer et mener et bien animer une réunion

selon les objectifs de celle-ci (fonctionnement, motivation et mobilisation).

Gérer les tensions et les conflits : quoi ? Comment ?

Exercices pratiques avec vidéo.

Plan d'action personnel

Qu'allez-vous faire en pratique ?

Conclusions

DUREE

5 jours

PUBLIC

Toute personne occupant le poste de Directeur Commercial ou destinée à occuper ce poste

souhaitant approfondir toutes les facettes du métier.

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.

Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Exposé théorique à partir d'une prise de conscience. Exercices, mise en commun et débriefing.

Simulations : cas de figure et situations réelles.

Auto diagnostic et Plan d'action personnel.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

