







Manager sa force de vente

OBJECTIFS

-  Appréhender les particularités du management commercial
-  Savoir fixer les objectifs commerciaux avec pertinence
-  Réussir son pilotage commercial à l'aide de tableaux de bord
-  Animer avec efficacité en collectif et en individuel

PROGRAMME

Connaître les particularités du management de commerciaux

L'euphorie ou la baisse de moral
La pression des objectifs et de la rémunération
Un besoin accru de reconnaissance

Identifier les caractéristiques de la mission du directeur commercial

Un rôle de leader et d'entraîneur
Une fonction où l'exemplarité côtoie l'exigence
Un savant dosage de confiance et de contrôle
Les 10 comportements vertueux

Adopter des postures managériales et une communication adaptées

L'échelle de maturité collaborative
Les postures managériales
Les principes clés d'une communication efficace

Savoir motiver sa force de vente

La différence entre satisfaction et motivation
Les grands leviers sur lesquels s'appuyer pour motiver
L'entretien spécifique de reconnaissance : technique R.I.R.E.S.

Bien fixer les objectifs

Les objectifs collectifs et individuels
Les objectifs quantitatifs et qualitatifs
Les objectifs de production et d'activité

Réussir à piloter les résultats

Les tableaux de bord de suivi : résultats et activité
Le suivi de la prospection physique et téléphonique
Les ratios de proposition et de concrétisation
Les leviers de l'efficacité commerciale individuelle
Le choix d'indicateurs pertinents

Mettre en place un système d'animation managériale pertinent

Le briefing rapide
La réunion d'équipe
L'entretien individuel d'activité
Le tutorat suivi du débriefing

DUREE

2 jours

PUBLIC

Managers, Chef d'équipe,
Cadres, nouveaux managers

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

Alternance d'exposés théoriques et d'ateliers de simulation.
Visionnage de vidéos de management.
Débats, témoignages et partages d'expériences.
Remise et/ou création d'outils adaptés.

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, ergonomiste, 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

