

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIAL

Objectifs de la formation

- Appréhender toutes les facettes et postures du manager commercial : leader, coach et gestionnaire
- Prendre conscience de son style de communicant pour améliorer son efficacité communicationnelle
- Acquérir de nouveaux outils, techniques, méthodes et réflexes pour appréhender chaque situation de management au quotidien
- Développer son leadership personnel et managérial
- Développer un esprit d'équipe
- Perfectionner sa capacité à accompagner les compétences et la motivation de ses commerciaux

Débouchée de la formation

Développer ses compétences

Indicateur de résultats

Taux de satisfaction : Prochainement

Taux de réussite : Prochainement

Nombre de stagiaires : Prochainement

Taux d'abandon : Prochainement

 www.augeo.re

 contact@augeo.re

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION



Programme de formation

Manager commercial : gérer son temps et ses priorités

- Les rôles et missions clés d'un manager commercial

Créer et mobiliser une équipe autour d'un projet stratégique

- Développer son propre leadership
- Les ingrédients clés du leadership
- Définir son « blason » de manager commercial
- Développer le sens en élaborant son propre projet stratégique
- Créer et mobiliser une équipe autour d'un projet commercial
- Maîtriser les étapes clés d'un « discours mobilisateur »

Piloter l'activité commerciale au quotidien

- Intégrer les objectifs stratégiques et contraintes de l'entreprise dans son propre plan d'actions managérial
- Accompagner chaque collaborateur à développer son propre plan d'actions commercial
- Orienter l'action vers l'atteinte des résultats
- Identifier et monitorer les leviers permettant la performance commerciale
- Faire de l'objectif commercial un outil de pilotage et de management
- Orienter, suivre et analyser l'activité commerciale de chaque collaborateur
- Construire et suivre ses propres outils de pilotage commerciaux
- Etre garant des règles du jeu et des rituels de l'équipe
- Construire ses objectifs SMART
- Elaborer ses propres outils de suivi : ratios d'activité, tableaux de bord

Développer les compétences de ses commerciaux

- Adopter une démarche professionnelle et structurée dans la durée
- Effectuer un diagnostic pratique des compétences commerciales
- Construire le tableau des compétences clés de ses commerciaux
- Intégrer les objectifs clés de chaque accompagnement terrain
- Vendre un diagnostic terrain (rendez-vous client à 3) à un commercial
- Organiser un débriefing efficace après un diagnostic terrain
- Adapter sa communication à chaque situation rencontrée : maîtriser les clés du management situationnel
- Définir et suivre un plan de progrès individuel et collectif
- Former, coacher, accompagner chaque commercial
- Mutualiser les compétences
- Organiser des réunions motivantes
- Contrôler l'atteinte des objectifs de progrès



Public : Manager ou futur manager commercial



Prérequis : Aucun



Durée : 2 jours – 14 heures.



Effectif : De 1 à 10 personnes



Lieu : A définir
Présentiel ou en distanciel

 www.augeo.re

 contact@augeo.re

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION



Accompagnement & Formation



Validation par blocs de compétences : Sans



Montant : Sur devis

Financement possible :

FIFPL (indépendants)

AGEFICE (chefs d'entreprise)

Fonds propres (autres)

OPCO



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont invitées à prendre contact avec notre service Formations afin de construire des conditions de prise en charge adaptées.

Booster la motivation de ses commerciaux

- Les théories motivationnelles : de la théorie à la pratique
- Découvrir les motivations de ses propres commerciaux
- S'intéresser sincèrement à chaque commercial
- Prendre le temps de les faire parler et de les écouter
- Maîtriser l'écoute active
- Construire son plan d'actions « motivation » pour chacun de ses commerciaux

Gérer avec professionnalisme les entretiens clés

- Présenter les objectifs commerciaux à son équipe
- Recadrer un commercial
- Savoir dire non
- Féliciter un commercial
- Remotiver un commercial



Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthode démonstrative, interrogative et active
- Etude de cas concrets
- Exercices d'application
- Possibilité d'adapter les exercices à l'entreprise
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation



Diplomes / Certificats délivrés

Une attestation de formation sera transmise à l'issue de la formation à chaque apprenant.



Modalités d'évaluation et de certification

- Évaluation formative des savoirs et savoir-faire en cours de formation et à l'issue des séances



Délai et modalités d'accès

La durée estimée entre la demande et le début de la formation varie selon les modalités de financement : temps de traitement du dossier pour les prises en charges, délai de rétractation pour les particuliers.

Nous contacter pour recevoir un dossier d'inscription ou un devis.



Qualification des formateurs

Formateur présentant une expérience avérée dans le commerce et le management. Ils sont tous titulaires d'un diplôme en pédagogie pour adultes.

 www.augeo.re

 contact@augeo.re

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION