

FORMATION PILOTER ET MOTIVER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

2VE

Objectifs

Améliorer la performance collective de son équipe commerciale, en intégrant les points clés du management des hommes.

Public Visé

Directeurs régionaux, Chefs d'agence, Responsables de magasins...
Directeurs ou responsables commerciaux, chefs des ventes...

Durée

14.00 Heures en présentiel en présentiel
2 Jours

Pré Requis

Aucun.

Parcours pédagogique

JOUR 1

Introduction :

- Autodiagnostic de son style de management : évaluation de ses points forts et de ses axes de progrès

Réflexions dirigées au travers de mini-tests

Manager c'est communiquer avec l'Autre

- Comprendre et analyser son type de communication
- Passer des informations claires et cohérentes
- Identifier l'utilité du feed-back dans une communication managériale
- Gérer les situations difficiles : apprendre à dire non, émettre une critique, recentrer un Commercial, une situation, faire passer une information impopulaire

Jeux de communication pour identifier son type de communication, mises en situation

Motiver son équipe commerciale

- Cerner les facteurs de motivation et de démotivation
- Travailler avec des Hommes : cerner les besoins et les points de satisfaction
- Définir des objectifs réalistes et ambitieux, leur donner du sens pour les faire accepter

Coproduction de définition d'objectifs quantitatifs et qualitatifs

JOUR 2

Retour d'expérience : débriefing sur la mise en application des acquis de formation de la première journée

Validation des points forts, définition d'axes de progrès

Travailler la motivation de ses Commerciaux en s'appuyant sur les moyens et outils de motivation

- Réunir l'équipe : un moment d'informations mais aussi d'échanges et d'encouragement
- Mener des entretiens individuels, dont celui d'évaluation pour accompagner et suivre les actions

Mettre en application des schémas d'entretien collectif et individuel

Relier performance et motivation commerciales

- Réunir l'équipe commerciale autour des objectifs de l'entreprise, mettre en place des challenges et incentives
- Être clair à propos des performances : évaluer la bonne récompense (proportionnelle à l'investissement) pour le bon collaborateur (ses besoins et satisfactions) au bon moment (en fonction des objectifs) pour une bonne motivation (équité)

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

- Cerner les différents types de récompense
- Savoir formuler des félicitations et encouragements
- Développer la confiance pour donner envie de gagner et solliciter la participation novatrice

Réflexions dirigées et mises en situations

Objectifs pédagogiques

- Appliquer les règles de la communication managériale
- Apprendre à analyser son profil de manager et celui de ses Commerciaux et vendeurs
- Développer les facteurs de motivation
- Optimiser les outils et moyens de motivation

Méthodes et moyens pédagogiques

Exploitation du vécu des participants : participation active, coproduction d'outils et de grilles d'analyse, apports de techniques et de méthodologies

Qualification Intervenant(e)s

Consultante formatrice experte en Performance commerciale

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation

Modalités d'Accessibilité

Accès PMR