

PILOTEZ ET MOTIVEZ SON EQUIPE COMMERCIALE

Code produit : 2VE / Version : v1

FINALITE DE LA FORMATION

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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 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

PUBLIC CONCERNE/EMPLOI VISE

Managers commerciaux, responsables d'agences, de magasin...

PREREQUIS

Aucun

MODALITES

Durée : 14 heures / 2 jours

Type : Présentiel

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

Validation des acquis : QCM, tour de table, observation

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation

Profil de l'intervenant : Formateur spécialisé en performance commerciale

PROGRAMME

❖ 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)
- 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

LES + ASFO

Nos responsables pédagogiques et intervenants sont des experts reconnus dans leur métier.

Certification AFNOR selon le référentiel ISO 9001.