



Manager et motiver une équipe commerciale



ACCOMPAGNEMENT DES ÉQUIPES

OBJECTIFS

- ◆ Structurer l'action commerciale de l'entreprise pour atteindre les objectifs
- ◆ Manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant
- ◆ Piloter par les outils de motivation et stimulation

CONTENU

Renforcer son leadership et sa position de manager

- Les différents styles de management
- Être exemplaire, se positionner en manager coach
- Connaître son style pour faire évoluer ses comportements
- Adapter son management à ses collaborateurs
- Définir des objectifs et règles du jeu
- Être moteur et soutien pour son équipe

Piloter son action commerciale et animer son équipe

- Identifier les outils de la motivation et de la stimulation
- Les motivations des commerciaux
- Les 3 types d'accompagnement terrain
- Conduire une réunion commerciale motivante
- Recadrer par l'assertivité face aux difficultés
- Développer l'autonomie
- Mise en place d'outils de reporting
- Tableau de pilotage de l'action commerciale

Accompagner son équipe commerciale

- Développer l'autonomie de vos équipes
- Mesurer les écarts
- Analyser les performances
- Échanger avec vos commerciaux
- Mener l'entretien individuel
- Mettre en œuvre le plan de progrès
- Les différents outils du plan de progrès



14H



10 max



Accessibilités PSH



Un référent à votre écoute

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables et managers commerciaux
Directeurs régionaux, chefs des ventes
Dirigeants d'entreprise, directeurs d'agence

PRÉREQUIS

Pas de prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de fin de formation
- certificat de réalisation





ACCOMPAGNEMENT DES ÉQUIPES

PÉDAGOGIE

Nombreux exercices pratiques et études de cas,
Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques,
Apports méthodologiques et applications personnalisées,
Grille d'analyse et d'auto-diagnostic,
Échanges et confrontations.

Système d'évaluation :

Échanges, analyse de pratiques, mises en situation



DATES DES SESSIONS

Nous consulter.

PRIX

Intra entreprise :

Tarif groupe

Remis sur devis et après étude de la demande.

Facilitez-vous le business !

LES PETITS FACILITATEURS



BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26

PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com

3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE

lpf-formation.com

