

Développer l'efficacité commerciale grâce au management - PCE09

Code produit : PCE09

Niveau : Expertise

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 14.0

Tarif : 924,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- identifier le rôle et les missions du manager
- animer une équipe commerciale de manière efficace
- adapter son style de management aux collaborateurs
- suivre la performance commerciale des collaborateurs
- motiver et convaincre son équipe

Programme de la formation

1. Définir les enjeux du management de la performance commerciale
 - Identifier le rôle et les missions du manager

- Adapter son style de management en fonction des collaborateurs
- 2. Accompagner les collaborateurs pour les rendre autonomes commercialement
 - Découvrir les leviers de motivation des collaborateurs
 - Créer une relation de confiance avec les collaborateurs
 - Avoir la bonne posture pour motiver et rendre performant
- 3. Animer son équipe avec efficacité
 - Organiser le travail en équipe et apprendre à travailler ensemble
 - Transmettre une vision claire des enjeux à son équipe
 - Communiquer efficacement en transmettant un bon message à l'oral
 - Faire reconnaître ses compétences au sein de l'équipe
- 4. Motiver les collaborateurs avec un bon accompagnement
 - Encourager les initiatives et rendre autonome le collaborateur
 - Exprimer de l'intérêt au collaborateur
- 5. Aider le collaborateur à développer sa clientèle
 - Organiser des points réguliers
 - Faire progresser avec de nouvelles opportunités
- 6. Gérer les situations conflictuelles
 - Identifier un conflit
 - Instaurer des relations positives
 - Recentrer et recadrer sur des intérêts communs
 - Utiliser les techniques de recadrage
 - Renforcer les accords pour positiver l'avenir
- 7. Définir un ou deux axes de progression à mettre en place

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences
- Travaux en sous-groupes et mises en situation

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.