

MANAGER ET COACHER LES COMMERCIAUX (exemple du programme)

Public : Managers commerciaux, Directeurs Commerciaux, Responsables des ventes, Team Leaders

Pré-requis : Manager uns ou plusieurs personnes dans l'année en cours

Modalités de la formation : La formation uniquement en intra-entreprise se déroule en présentiel ou à distance. A titre indicatif, sa durée est de 2 jours.

Objectifs : A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser les basiques du management commercial
- Gérer ses priorités (différencier l'urgent de l'important) pour améliorer son efficacité
- Savoir motiver et entraîner l'équipe commerciale tout en restant centré sur son objectif de résultats
- Animer et fédérer son équipe
- Coacher les commerciaux pour les fidéliser dans l'entreprise

Programme de la formation (à titre d'exemple) :

Mon profil de manager commercial

- Comprendre les 3 dimensions du management commercial
- Diagnostiquer mes points forts et mes points de progrès
- Développer la bonne posture selon les attentes de mon environnement direct
- Connaître mes valeurs et mes moteurs

Adapter mon style managérial

- Identifier le profil des membres de mon équipe : connaissance, compétences et motivation
- Adapter le style managérial selon la situation
- Identifier le profil comportemental des membres de l'équipe (modèle DISC)
- Adapter ma communication selon leur profil

Coacher les commerciaux

- Comprendre l'importance du coaching
- Intégrer le coaching dans son emploi du temps et gérer ses priorités
- Connaître et pratiquer le modèle de coaching GROW
- Simuler un entretien de coaching individuel à partir d'exemples réels

Motiver les commerciaux au quotidien

- Lister les actions qui motivent les commerciaux au quotidien
- Donner du feedback à ses collaborateurs (modèle DESC)
- Mettre en place des réunions individuelles et collectives engageantes

Élaborer mon plan de progrès

- Préparer un plan d'actions individuel à court et moyen terme pour une mise en place immédiate

Lieu de la formation : dans vos locaux ou dans un lieu extérieur choisi au par vos soins. Le client communiquera les modalités d'accès aux participants 15 jours avant la date de la formation.

Outils pédagogiques : Ordinateur portable, vidéoprojecteur, paperboard, vidéo, support de cours papier ou PDF, tour de table au démarrage et questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

Modalités d'accès à la formation : 2 à 4 mois après votre demande, selon votre contexte et notre disponibilité

Accessibilité aux personnes handicapées / Situation de handicap : Si la situation nécessite des aménagements particuliers, merci de contacter la référente Dominique Hans : dominique.hans@performhans.com.

Prix de nos prestations : Votre demande fera l'objet d'une analyse de vos besoins qui nous permettra d'élaborer une proposition personnalisée (durée, contenu, modalités, coûts) sans aucun engagement de votre part.

Pour construire ensemble la solution de formation qui vous correspondra au mieux, formulez votre demande sur la page contact de notre site internet ou contactez directement Dominique Hans au +33 (0)6 10 28 33 79.