

MANAGER ET COACHER LES COMMERCIAUX (exemple du programme)

Public : Managers commerciaux, Directeurs Commerciaux, Head of Sales, Sales Directors

Pré-requis : aucun

Modalités de la formation : La formation se déroulera en présentiel ou à distance. A titre indicatif, sa durée est de 2 jours (soit un minimum de 14 heures).

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

- Maîtriser les fondamentaux du management commercial
- Gérer ses priorités et ses activités pour améliorer son efficacité
- Savoir motiver et entraîner son équipe tout en restant centré sur son objectif de résultats
- Coacher les commerciaux pour les fidéliser dans l'entreprise
- Faire du feedback constructif dans toutes les situations rencontrées

Programme de la formation (à titre d'exemple) : le programme sera élaboré selon votre contexte et l'analyse de vos besoins

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 et adapter ma communication selon leur profil

Coacher les commerciaux

- Comprendre l'importance du coaching pour motiver l'équipe
- Intégrer le coaching dans son emploi du temps et gérer ses priorités
- Simuler un entretien de coaching individuel à partir de situations réelles

Motiver les commerciaux au quotidien

- Lister les actions qui motivent les commerciaux au quotidien
- Définir leur mise en place et dans quelle fréquence
- Donner du feedback à ses collaborateurs
- 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 par vos soins. Le client communiquera les modalités d'accès aux participants 15 jours avant la date de la formation (convocations, plan d'accès, restauration...).

Outils pédagogiques : Ordinateur portable, vidéoprojecteur, paperboard, vidéo, support de cours papier ou digital, tour de table, « Ice breaker » (brise-glace) à l'entrée en formation

Évaluation des acquis en cours et en fin de formation : Par des exercices, des études de cas, des mises en situation et des jeux de rôle spécifiques au contexte professionnel des participants. Un questionnaire d'auto-évaluation anonymisé sera soumis aux participants au début et à la fin de la formation.

A l'issue de la formation : Évaluation de la formation par les participants. Un certificat de réalisation est remis à chaque apprenant

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 handicap de l'organisme de formation 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 correspond, nous vous invitons à formuler votre demande sur la page contact de notre site internet ou contactez directement Dominique Hans au : +33 (0)6 10 28 33 79 ou envoyez-nous un email à : contactezperformhans@performhans.com.