

Manager son équipe au quotidien

Au-delà de leurs compétences métiers et de leurs aptitudes relationnelles, les commerciaux ont besoin de motivation et de reconnaissance pour atteindre, voire dépasser, leurs objectifs. Manager son équipe c'est à la fois, impulser l'énergie pour mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise et entretenir la proximité nécessaire à la relation humaine.

Le manager commercial a un rôle crucial, il est en première ligne pour inspirer le dépassement. Cette formation pose les comportements clés du manager d'équipe commerciale et les leviers à sa disposition pour animer, cadrer, motiver et coacher.

Une formation indispensable aux managers débutants et structurante pour ceux qui souhaitent améliorer leur management au quotidien.

POINTS FORTS

Une prise de recul constructive sur la fonction. Les nombreux échanges entre stagiaires et animateur créent une ressource riche d'enseignements.

Chaque participant est invité à présenter au groupe un plan d'action avec ses choix d'animation, de communication et de pilotage.

OBJECTIFS

Renforcer son efficacité de manager commercial au quotidien

Développer la motivation et la compétence de son équipe

Concevoir et animer des réunions avec impact

Maîtriser la conduite des entretiens et des accompagnements individuels

Gérer les situations difficiles

Porter le résultat

INFOS PRATIQUES

Formation professionnelle inter-entreprises personnalisable en intra-entreprise

Durée : 2 jours (14 h) en présentiel

Groupe de 8 participants maximum

Prérequis : Aucun



PROFILS

Chef des ventes, manager d'équipe, responsables commerciaux, directeurs d'agence...

Réf. FM05

Prix INTER : 1 350 €HT (Dates et disponibilités sur demande)

Package INTRA : 2 460 €HT (Dans vos locaux : Groupe de 8 personnes maximum)

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Dialogue, partages d'expériences, échanges en plénière, mises en situation, tests d'autodiagnostic.

FORMATEURS

Nos consultants formateurs et animateurs sont des experts reconnus de l'action commerciale. Ils interviennent régulièrement en entreprise pour animer et piloter des actions de développement aux côtés des forces de vente.

Programme de la formation

Introduction

Un autodiagnostic pour se situer et préciser ses attentes
Echange d'expériences

1 Fédérer son équipe autour d'une vision et des valeurs

Bâtir et communiquer une vision pour son équipe commerciale
Partager et faire vivre des valeurs
Mettre en avant les avantages pour les clients, l'entreprise et les commerciaux
Reconnaître les obstacles au commerce et à l'organisation commerciale
Accélérer les changements

2 Inspirer et alimenter la vitalité commerciale

Les ressorts de la motivation
Identifier les actions pour motiver ses commerciaux
Animer et casser la routine
Challenger dans la cohésion
Les attitudes clés de l'action du manager commercial

3 Contrôler les situations particulières

Féliciter
Remotiver un commercial
Dire non à un commercial
Gérer les conflits
Faire face au problème personnel d'un commercial

4 Accompagner et faire gagner son équipe

Créer du lien
Adapter et adopter un mode de management efficace
Animer des réunions qui mobilisent
Apporter son appui sur le terrain
Préparer et mener des entretiens individuels constructifs
Déléguer

5 Piloter l'activité

Définir son plan d'actions commerciales
Mesurer le quantitatif et prévoir des outils de suivi qualitatif
Elaborer son tableau de bord comme un outil de progrès

Moi au sein du groupe, je fixe mon propre CAP (le Cadre de mon Action de Progrès) et je m'engage dès maintenant dans sa réalisation sur le terrain.