

Durée : 2 jours.

Public :

Managers de proximité, responsables d'équipes commerciales sédentaires et / ou itinérantes, commerciaux amenés à encadrer une équipe commerciale, toute personne souhaitant maîtriser et déployer efficacement une stratégie commerciale pour accroître les résultats. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Accroître la réussite de la mission de management et acquérir de nouvelles compétences pour renforcer son potentiel pour amener son équipe vers la performance.

Pré-requis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation si ce n'est être en situation de management.

Méthodes :

Le stagiaire confronte son expérience personnelle aux principes enseignés et améliore ses points faibles lors de mises en situation. Formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas réels.

Évaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire. Dernière MAJ : Avril 2024

L'équipe de vente

Vendeurs sédentaires et itinérants : importance de l'esprit d'équipe
Les jeux de pouvoir au sein de l'équipe
Savoir identifier les différents profils des commerciaux, s'y adapter pour les faire évoluer
Positiver les profils de vendeur
Instaurer un climat de confiance et gagnant

Animer en motivant

Le challenge, le concours
Les 5 sources de motivation
Savoir communiquer son envie de réussir
L'entretien d'évaluation
L'entretien de motivation et de recadrage

Piloter les performances

Savoir interpréter les chiffres
Bâtir une stratégie commerciale
Identifier les facteurs clés de succès, les indicateurs et ratios d'activité
Établir un plan d'action
Communiquer les chiffres et partager l'information pour progresser
Objectifs SMART
Adapter sa stratégie d'équipe aux compétences individuelles
Déterminer la partie variable de la rémunération des vendeurs en fonction de la répartition des efforts et des objectifs atteints

L'accompagnement gagnant

Détecter les difficultés des vendeurs
Planifier ses actions pour une meilleure efficacité
Réaliser l'accompagnement
L'autonomie : source de réussite

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.