

Responsable commercial : Manager par les résultats

Durée: 2 jours

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

Profils: 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.

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.

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.

Etablir 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.