

PROGRAMME DE FORMATION

MANAGEMENT

INTITULE DE LA FORMATION

Animer les équipes commerciales



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Analyser son environnement commercial pour définir des axes stratégiques de développement commercial
- Traduire cette stratégie en plan d'actions commerciales
- Impliquer les équipes dans la mise en œuvre des actions définies



POPULATION VISEE

Prérequis

Toute personne ayant des missions de chef des ventes, chef d'agence, manager d'équipe de vendeurs sédentaires, technico-commerciaux

Aucun*



MODALITES FORMATIVES

En présentiel



INTERVENANTS EVOLUVIA

Jésahel SABATIER / Franck DEMAILLY

PROGRAMME ET CONTENU

Objectif 1 : Définir les priorités commerciales

- Analyser les résultats obtenus pour identifier les compétences à développer : indicateurs
- Identifier les forces et les points de développement de chaque vendeur
- Argumenter un projet de développement commerciale : vision et objectifs

Objectif 2 : Engager et challenger ses équipes

- Motiver collectivement et individuellement : faire accepter les objectifs, identifier les moyens et les ressources nécessaires
- Organiser le suivi des résultats : réunion équipe, point hebdo, briefing équipe
- Développer le travail d'équipe inter métiers pour garantir succès et réactivité

Objectif 3 : Manager les situations difficiles

- Préserver la motivation en cas de résultats insuffisants
- Trouver des leviers d'actions pour obtenir des résultats commerciaux
- Proposer des outils collaboratifs pour engager les équipes à trouver des solutions



MODALITES D'ORGANISATION

En salle de réunion, dans les locaux de l'entreprise ou dans un lieu habilité à recevoir du public, par groupes de 8 à 10 participants idéalement



METHODES MOBILISEES

Exercices d'appropriation, mises en situation quiz, apports théoriques et méthodologiques



METHODES D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction fin de formation
Exercices de mise en situation avec débriefing
Quiz en évaluation sommative validera les acquis théoriques fin de session
Elaboration d'un plan d'action personnalisé



DUREE

Présentiel : 7h - 1 jour de formation
(horaires : 8h30 – 12h00 / 13h30 – 17h00)



DELAI ET MODALITES D'ACCES

Formation intra - délai selon convention

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation, merci de nous prévenir en amont de la session pour que nous prenions les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions