



Manager son équipe Commerciale

Initiation

Objectifs :	
Etre capable de mettre en œuvre des outils et le suivi de son équipe commerciale afin de la motiver et de la contrôler.	
PUBLIC	Dirigeant d'entreprise, Manager, Responsable commercial, chef des ventes devant organiser et gérer le service commercial.
PRE REQUIS	Connaissance commercial de Base.
ORGANISATION	Durée : 3 Jours (21h) Matériel : Un support de cours + pc Nombre de Stagiaires : Minimum : 1 personne et Maximum : 6 personnes
FORMATEUR	Formateur ayant une expérience confirmée dans la vente et la négociation
PEDAGOGIE	Pré-évaluation des besoins. Entretiens individuels et/ou collectifs. Mise en situation Apports théoriques et exercices pratiques permettent d'approfondir les connaissances de base. Réalisation lorsque le temps le permet des créations de projets personnels. Evaluation de stage à chaud. Evaluation des acquis (QCM ou mise en situation ou exercice test d'application). Attestation de stage. Evaluation de stage à froid.
MODULE SUIVANT	
HANDICAP	En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité à la formation en fonction de nos partenaires handicaps

PROGRAMME	
Bien se connaître pour mieux manager Autodiagnostic : définir votre style de management. Réfléchir sur votre métier. Développer votre leadership. TP : Autodiagnostic et élaboration du Plan d'Actions Managérial. Maîtriser les outils du management Les clés d'efficacité du management. Mettre en valeur votre équipe grâce à l'Ecoute Active. Le recrutement efficace des commerciaux. TP : Entraînement intensif à l'écoute active. Mener des entretiens individuels efficaces Mener un entretien pour remotiver un commercial. Le management par objectifs. Le plan d'actions individuel. L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes. TP : Entraînement intensif à la conduite d'entretiens. Savoir évaluer les performances Valider l'adéquation entre compétences acquises et compétences requises. Les repères pour adapter son style de management à chaque commercial. La grille d'observation individuelle, la grille de diagnostic collectif, la M.A.M.I.E. TP : Chacun construit la grille d'observation individuelle adaptée. De la vente à la négociation : concilier des intérêts divergents Formuler une demande, mettre sur la table un problème. Rechercher les zones d'intérêt commun.	Renforcer la motivation des commerciaux Analyser chaque vendeur : motivations, compétences et résultats obtenus. Organiser et distribuer les tâches motivantes. Développer l'esprit d'équipe. TP : Check-list de plus de trente actions de motivation. » L'accompagnement terrain Développer une culture coaching, tutorat, formation... Les différents types de visites. Durée. Fréquence. Mettre en place des grilles d'évaluation et actions correctives. TP : Simulation d'un accompagnement terrain. » Savoir traiter les situations conflictuelles Faire face à la démotivation. Prendre des décisions impopulaires et les communiquer. TP : Entraînement intensif à la résolution de conflits. » Mettre en place ses plans opérationnels Concevoir votre Plan d'Actions Commerciales (PAC). Organiser l'action au quotidien. Animer des réunions d'équipe dynamisantes. Préparer une réunion. Gérer les différentes personnalités. TP : Chaque participant construit son PAC. Préparation d'un programme de réunions motivantes



Élaborer des solutions : trouver des compromis mutuellement satisfaisants. Verrouiller les po	
--	--

