

Manager des équipes commerciales

LES CLÉS D'EFFICACITÉ DU MANAGEMENT (MÉTHODOLOGIQUES ET COMPORTEMENTALES)

Avoir une vision sur le fonctionnement de son équipe
 Les comportements clés
 Être bien organisé et savoir gérer son temps
 Bien communiquer

LA VALEUR AJOUTÉE DU MANAGER

Insuffler une dynamique
 Créer la cohésion
 Piloter l'activité au quotidien
 Faire progresser ses équipes

LES PRINCIPALES DIFFICULTÉS DE L'ANIMATION COMMERCIALE

Adapter son management
 Gérer les conflits

LE PLAN D'ACTION DU VENDEUR, OUTIL INDISPENSABLE À LA FIXATION ET AU PILOTAGE DES

OBJECTIFS

Qu'est-ce que le Plan d'Action du Vendeur ?
 Faire un diagnostic de la situation
 Définir les stratégies et les priorités
 Planifier les actions

LES ENTRETIENS INDIVIDUELS

Animer un entretien individuel
 L'entretien de recadrage
 L'entretien de suivi d'activité

LA RÉUNION COMMERCIALE

Utilité d'une réunion
 Les principes clés de l'animation
 Gérer les comportements difficiles

OBJECTIFS

Construire une équipe gagnante : animer, soutenir, motiver ses commerciaux
 Apprendre à concevoir des outils simples permettant un management motivant et une organisation efficace

PRÉ-REQUIS

Avoir de l'expérience dans l'encadrement d'équipes commerciales

PUBLIC

Toute personne ayant un ou plusieurs commerciaux sous sa responsabilité, directeurs commerciaux, responsables d'équipes de vente

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement
 Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
 Apports théoriques (10%) , mises en pratique (70%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois formateur@naxis.fr

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction
 Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
 Attestation de présence
 Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Voir planning

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...