

CMV-16

COACHER ET ACCOMPAGNER LES COMMERCIAUX SUR LE TERRAIN

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Développer son potentiel et son savoir-faire commercial
- S'affirmer dans sa fonction commerciale
- Prendre ou reprendre confiance en soi
- Pré trouver une dynamique après un passage à vide
- Mettre au jour et dépasser un frein psychologique ou technique qui s'oppose au développement des Chiffres d'affaires du vendeur

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Choix du type de COACHING**
 - ✓ Soutien
 - ✓ Formation
 - ✓ Perfectionnement
- **Définition de l'objectif à atteindre**
 - ✓ Développer son potentiel et son savoir-faire commercial
 - ✓ Prendre ou reprendre confiance en soi
 - ✓ Dépasser sa peur de conclure
 - ✓ Mettre au jour et dépasser un frein psychologique ou technique.
 - ✓ Retrouver son efficacité personnelle
 - ✓ Surmonter un passage à vide (échecs répétés par exemple)
 - ✓ Augmenter ses Chiffres d'affaires
 - ✓ S'affirmer en renforçant son assertivité.
- **Les étapes d'une FORMATION - COACHING**
 - ✓ Entretien individuel entre le vendeur et son coach
 - ✓ Préparation du binôme vendeur/cash (relation, obligations et rôles de chacun)
 - ✓ Les visites accompagnées
 - ✓ Débriefing
- **Elaboration d'un plan personnel**

PUBLIC CONCERNE :

- Commerciaux Grand comptes
- Commerciaux seniors.

DUREE DE LA FORMATION :

04 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste