

MGL-27

ANIMER ET MOTIVER SES EQUIPES COMMERCIALES

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

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

- Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être managériaux
- Fixer des objectifs motivants et mobiliser chaque commercial
- Accompagner concrètement le commercial dans l'atteinte des objectifs
- Construire ses outils d'évaluation et de pilotage de l'activité commerciale

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Bien se connaître pour mieux manager**
 - ✓ Autodiagnostic : définir votre style de management. Réfléchir sur votre métier. Développer votre leadership.
- **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.
- **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.
- **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.

- **Renforcer la motivation des commerciaux**
 - ✓ Analyser chaque vendeur : motivations, compétences et résultats obtenus. Organiser et distribuer les tâches motivantes.
 - ✓ Développer l'esprit d'équipe.
- **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.
- **Savoir traiter les situations conflictuelles**
 - ✓ Faire face à la démotivation. Prendre des décisions impopulaires et les communiquer.
- **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.

PUBLIC CIBLE :

Responsables et managers commerciaux, chefs de ventes

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé