

Être un manager commercial efficace

Au-delà de leurs compétences métiers et de leurs aptitudes relationnelles, les commerciaux ont besoin de motivation et de reconnaissance pour atteindre, voire dépasser, leurs objectifs.

Le manager commercial a un rôle crucial, il est en première ligne pour inspirer le dépassement. Cette formation pose et transmet les comportements clés du manager d'équipe commerciale et les leviers à sa disposition pour cadrer, motiver et coacher.

Objectifs de la formation

- Renforcer son efficacité de manager commercial au quotidien et sur les actes clés
- Développer la motivation et la compétence de son équipe
- Concevoir et animer des réunions avec impact
- Gérer les situations difficiles
- Porter le résultat

À qui s'adresse cette formation ?

Chef des ventes, manager d'équipe, directeurs d'agence...

Durée : 2 jours en présentiel

Participants : les managers par groupe de 6 maxi

Les points forts de cette formation

Une prise de recul pour le manager sur sa fonction. Par de nombreux échanges sur des cas vécus de management et les mises en situation, stagiaires et animateur créent une ressource riche d'enseignements pour tous.

Des formateurs experts

Nos consultants formateurs et animateurs sont des experts reconnus dans leur métier. Leur activité, alternance de pilotages d'actions en entreprise et de formations leur procure une grande connaissance des marchés comme des problématiques rencontrées par les forces de vente sur le terrain.

Programme de la formation

0 – Echanges d'expériences

1 – Introduction : « Les styles de vente, de Direction »

2 – L'animation des réunions

- 2.1 – Exercice
- 2.2 – Forme/fond/moyens
- 2.3 – Préparation
- 2.4 – Le rôle et le comportement du Manager, Animateur

3 – L'appui-terrain auprès des commerciaux

- 3.1 - Les 7 objectifs
- 3.2 - Les moyens disponibles
- 3.3 - Les techniques d'animation.

4 – Les entretiens individuels

- 4.1 – L'approche psychologique (besoins et stimulants)
- 4.2 – Le collaborateur, son perfectionnement et son Manager

5 – Comment mieux « Manager »

- 1.1 – Pourquoi Stimuler ?
- 1.2 – Mieux se connaître pour mieux Manager

6 – Vitalité commerciale ou « Faire Gagner »

- 2.1 – Etre un responsable attentif
- 2.2 – Définir les missions de chacun
- 2.3 – Négocier des objectifs stimulants
- 2.4 – Soutenir la performance
- 2.5 – Former en permanence
- 2.6 – Déléguer vraiment
- 2.7 – Pratiquer un management sur mesure

7 – Comment mieux maîtriser les actions de chacun

- 3.1 – Tableau de bord du chef ou la mesure du progrès
- 3.2 – Les écarts qui positivent
- 3.3 – Le bon chiffre au bon moment

8 – Les valeurs fondamentales du Manager

Moi, au sein du groupe, je fixe Mes Objectifs Personnels de Progrès et je les présente à mon encadrement