

ANIMER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

LES FONDAMENTAUX DE L'ANIMATION COMMERCIALE & SUIVI DES PERFORMANCE

OBJECTIFS

- Réfléchir à son rôle et à ses responsabilités en tant que manager
- Trouver sa posture managériale et assumer ses fonctions : piloter, animer et motiver
- Maîtriser les enjeux de la performance commerciale
- Développer des pratiques commerciales et effectuer un suivi grâce à ses outils de pilotage

PUBLIC VISÉ

- Managers commerciaux, responsables de ventes

PRÉREQUIS

- Disposer de ses tableaux de bord & outils d'animation existants

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques : présentation des concepts clés de l'animation commerciale et du management des équipes.
- Jeux de rôle : mises en situation pour développer les compétences pratiques.
- Ateliers interactifs : co-développement et échanges d'expérience entre participants pour identifier des solutions communes.
- Feedback personnalisé : séances de débriefing après les jeux de rôle et les exercices pratiques

ÉVALUATION

Des acquis :

- Mises en situation & jeux de rôle
- Une évaluation en continue du salarié est réalisée lors de la formation
- Bilan de formation
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation

Mesure de satisfaction des stagiaires

INTERVENANT

- Formation animée par un(e) formateur(trice) expert(e) en management.

MODALITÉS D'ACCÈS

- Présentiel : locaux HSF équipés à disposition
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité aux personnes en situation de handicap

FORMAT INTRA – Nous contacter

PROGRAMME

14h

JOUR 1 :

MODULE 1 : LEADERSHIP ET MANAGEMENT D'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Qu'est ce que le leadership
- Auto-analyse de mon profil de leader
- Le rôle du manager et les leviers de la performance
- Les leviers de la performance, Objectifs, KPI et outil de pilotage et d'animation
- Animation d'une réunion de performance

MODULE 2 : MANAGER OU COACHER POUR ATTEINDRE LA PERFORMANCE

- Différence entre manager et Coach / leader
- Analyse des profils collaborateurs et management adaptatif par l'assemblage des 3 méthodes, DISC, SONCAS adapté et la segmentation
- Motivation et dynamique de groupe

MODULE 3 : COACHING DES ÉQUIPES COMMERCIALES

- La pratique du coaching : l'objectif, méthodes et outils
- Méthode GROW (Goal, Reality, Options, Will)
- Suivi et évaluation des performances individuelles et d'équipe, analyse du tableau de bord et des indicateurs
- Mettre en place des actions correctives

JOUR 2 :

MODULE 4 : MOTIVER VOS ÉQUIPES : LA DIMENSION HUMAINE

- Créer un environnement propice à la performance
- Les 4 leviers de la motivation et stratégie de « boost »
- Personnaliser le suivi et engager les collaborateurs, gérer les priorités par la Eisenhower Box

MODULE 5 : ATELIER DE CO-DÉVELOPPEMENT : RÉOLUTION DE PROBLÈMES COLLECTIFS

- Présentation de la méthode de co-développement
- Propositions de problématiques à aborder
- Déroulement de l'atelier

PLAN D'ACTION PERSONNEL

- Bilan de la formation
- Élaboration d'un plan d'action personnel