Piloter la motivation et la performance de son équipe commerciale

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Développer les leviers permettant de motiver son équipe commerciale et d'améliorer sa performance.

Public Visé

Responsables commerciaux, chefs d'agence, responsables des ventes, animateurs de réseaux ou toute personne en situation de management d'une équipe commerciale.

Pré Requis

Savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Connaître les points clés pour progresser dans son management au quotidien.
Acquérir des méthodes pour mesurer et analyser l'activité commerciale.
Savoir utiliser les outils de l'animation commerciale.

Méthodes pédagogiques

- Repose sur une approche pragmatique, conciliant des apports théoriques, la présentation d'outils et des mises en situation.
- Un support mémoire des points clé est remis à chaque participant.
- Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation.

Parcours pédagogique

- Les missions du management commercial
  - Analyser les attentes de son équipe et de sa hiérarchie.
  - Repérer les facteurs clés de la performance commerciale.
  - Savoir traduire la stratégie commerciale en objectifs mesurables et cohérents.
  - Définir un plan d'action commercial et piloter sa mise en œuvre.
  - Susciter l'adhésion de ses collaborateurs par un style de management adapté, par l'autorité et le charisme.
  - Savoir diagnostiquer les forces et les faiblesses de son équipe de vente pour gérer ses priorités d'action.
- Les 6 points clés de la conduite d'une équipe
- La mesure de l'activité commerciale
  - Mettre en place des tableaux de bord de suivi et les faire exploiter.
  - Prévoir la mesure et le suivi : compte-rendu, reporting, présence terrain.
- Les outils au service de l'animation commerciale
  - L'animation à distance.
  - Le coaching : l'accompagnement terrain.
  - Etre présent sur le terrain en appui commercial.
  - Etablir une grille d'observation.
  - Conduire un entretien de debriefing productif.
  - La conduite de réunions commerciales efficaces et motivantes.
  - Mener des entretiens mobilisateurs : fixer des objectifs d'amélioration et mettre en place un suivi de progression.
- Gérer son temps de travail et son efficacité

Personnelle
  - Gérer ses priorités : l'urgent et l'important.
  - Mieux s'organiser au quotidien.

Piloter plutôt que subir.

Qualification Intervenant·e·s

Formateur – consultant dans le domaine commercial

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

21.00 Heures **3** Jours

Effectif

10

Tarifs

Inter (Par personne) : **1 005.00 € HT**

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com