

Animer et motiver ses équipes commerciales

Manager une équipe requiert de nombreuses compétences .
La capacité du manager à accompagner la performance de ses équipes pour atteindre les objectifs est essentielle.
Pour consolider leur efficacité les managers s'appuient sur un ensemble de méthodes et de techniques pour mener leurs missions.

PROGRAMME

ECOUTE/ EVALUATION / EFFICACITE



AVANT LA FORMATION :

Audit auprès du commanditaire Diagnostic individuel des attentes, besoins, objectifs, enjeux auprès des stagiaires

PENDANT :

Questionnaire de niveau
Feuilles d'émargement



TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation , questionnaires écrits/oraux, brainstorming, jeux

PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenant)



CLOTURE :

Questionnaire d'acquis
Questionnaire de satisfaction
Certificat d'évaluation des acquis



APRES :

Questionnaires à froid
SUIVI post-formation à la demande et sur devis



CONTACTS

Intervenante : **Alexandra DAVID-ARDITE**
07 83 84 64 23
contact@adarisconseil.com

La formatrice est responsable de l'accueil, du suivi administratif et pédagogique des stagiaires de sa session.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 1 Développer l'implication de ses collaborateurs
- 2 Conduire réunions et entretiens avec efficacité
- 3 Piloter efficacement la performance commerciale

PUBLIC

Tout public de managers souhaitant développer ses capacités à animer et motiver
Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter

CONDITIONS D'ACCES

Avoir un ordinateur avec un accès internet
Webcam et son actifs

MODALITES

2 jours en distanciel - 7h / jour – 2 journées consécutives
Format présentiel : nous consulter

PRE REQUIS

Pas de prérequis

Animer et motiver ses équipes commerciales



PROGRAMME

1 - Affirmer son rôle et de sa posture de manager

Identifier les missions du manager commercial
Identifier les 4 styles de management
Repérer ses ressources et ses difficultés pour adopter une posture managériale

Atelier diagnostic sous format carte mentale – Brainstorming et partage de bonnes pratiques managériales (Klaxoon)

2 - Définir et décliner la stratégie commerciale en objectifs

Utiliser les outils de diagnostic externes et internes
Choisir les typologies d'objectifs et bien les construire
Ateliers diagnostic PORTER et SWOT (exercices en sous-groupe) - Exercice individuel de décomposition SMART

3 - Piloter l'action commerciale

Définir un plan d'actions commerciales
Suivre la performance commerciale
Exercice individuel : construction d'un de ses propres plans d'actions (sur trame adressée à chaque stagiaire)– Travail en groupe complet sur les 3 niveaux de KPI

4 - Organiser et s'organiser pour atteindre les objectifs commerciaux

Gérer son temps et celui de son équipe pour plus d'efficacité
Prioriser les actions au quotidien
Exercice individuel : mise en pratique de la matrice Eisenhower (restitutions en partage d'écran du stagiaire)

5 - Bien Communiquer pour Bien Manager

Définir les fondamentaux de la communication managériale
Organiser et animer ses réunions d'équipe
Mener un entretien en face à face
Quizz/QCU : les vecteurs de communication (Klaxoon) - Ateliers en sous-groupes sur les éléments d'une réunion réussie (Klaxoon)

6 - Fédérer et motiver ses équipes

Identifier et agir sur les moteurs de la motivation
Reconnaître les succès et difficultés pour encourager Favoriser l'autonomie et l'initiative
Jeu de rôle de traitement du SONCASE en méthode CAB (visio)- Exercice de reconnaissance en binôme et feedback (visio)– Brainstorming freins et ressources à la délégation (Klaxoon)

LES +

Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial , négociation et management

Auteure de Performez en Vente – Editions VUIBERT 2021

Une pédagogie basée sur des méthodes actives

Construction d'un Plan d'Actions Personnel

METHODES PEDAGOGIQUES ACTIVES

- Brainstorming
- Jeux de rôles
- Quizz
- Jeux (plateforme Klaxoon)

DELAI D'ACCES

Inscription 1 mois avant le début de la formation pour un financement OPCO,