

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.



CONTACTS

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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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

LES POINTS FORTS

- + Intervenante avec 20 d'expérience en management
- + Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- + Une prestation 100% sur mesure
- + Un accompagnement post-formation

EVALUATION / EFFICACITE

AVANT : audit et diagnostic

PENDANT : évaluer sa montée en compétences à chaque étape
> Evaluation formative

APRES : évaluation à chaud et à froid de l'atteinte des objectifs

PUBLIC

Managers
Orientation des publics en situation de handicap

PRE-REQUIS

Aucun

MODALITES

2 jours en classe virtuelle

TARIF

Nous consulter

PROGRAMME



Avant la formation :
AUDIT et DIAGNOSTIC des attentes, besoins, objectifs, enjeux



Pendant la formation :
TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation et application
PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenant)

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 toutes générations
Organiser et animer ses réunions d'équipe y compris en distanciel
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)

Relever les défis du manager de proximité

Manager une équipe requiert de nombreuses compétences .
La capacité du manager à accompagner les changements et à faire preuve de leadership est essentielle.
Ce savoir-faire s'appuie sur un ensemble de méthodes et de techniques pragmatiques qui permettront d'augmenter la performance jour après jour.



CONTACTS

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

PROGRAMME



Avant la formation :
AUDIT et DIAGNOSTIC des attentes, besoins, objectifs, enjeux



Pendant la formation :
TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation et application
PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenant)

7 - Accompagner ses collaborateurs en mode coaching

Accompagner sur le terrain
Conduire un entretien de débriefing productif
Mettre en place des suivis pour rester dans l'action
Travail en groupe complet : construire une grille d'observation (mise en commun et retranscription par l'animateur)– Jeu de rôle débriefing

8 - Evaluer et développer la performance de son équipe

Mener une évaluation individuelle
Accompagner les actions de formation
Exercice en sous-groupes : les 3 temps de l'entretien d'évaluation (tableau blanc et restitution en groupe complet)



Après la formation :
SUIVI post-formation personnalisé par mail du Plan d'Actions Personnel (à la demande, nous consulter)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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

LES POINTS FORTS

- + Intervenante avec 20 d'expérience en management
- + Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- + Une prestation 100% sur mesure
- + Un accompagnement post-formation

EVALUATION / EFFICACITE

AVANT : audit et diagnostic
Questionnaire personnalité

PENDANT : évaluer sa montée en compétences à chaque étape
> Evaluation formative

APRES : évaluation à chaud et à froid de l'atteinte des objectifs

PUBLIC

Managers
Accessible aux personnes en situation de handicap (nous consulter)

PRE-REQUIS

Aucun

MODALITES

2 jours en classe virtuelle

TARIF

Nous consulter