

PROGRAMME DE FORMATION MANAGEMENT COMMERCIAL



Objectifs :

- Conduire vos équipes avec réactivité vers la performance commerciale.
- Savoir manier les outils du pilotage commercial avec souplesse.
- Mobiliser et motiver vos commerciaux autour d'un objectif.
- Instaurer la culture du mouvement, de l'agilité avec votre équipe.

Renforcer son rôle de manager commercial

- Diagnostiquer ses compétences clés
- Identifier son style de management
- Éviter les pièges de son style

Motiver individuellement ses vendeurs au quotidien

- Comment agir pour motiver ?
- Comment féliciter, encourager sans trop en faire ?
- Comment faire accepter des objectifs ambitieux ?
- Faire la chasse à la routine

Adapter son management aux commerciaux et à leurs résultats

- Analyser les objectifs commerciaux pour identifier les compétences à développer
- Identifier le profil de chaque vendeur
- Adapter son style de management aux différentes situations
- Réaliser un diagnostic des forces et faiblesses de son équipe commerciale

Préserver la motivation de ses commerciaux dans toutes les situations

- Faire face aux résultats insuffisants
- Recadrer et affirmer son autorité tout en conservant un bon relationnel
- Résoudre les conflits
- Faire accepter les procédures et des décisions impopulaires

Utiliser les réunions commerciales pour motiver collectivement son équipe

- Rendre utile chaque réunion
- Varier les méthodes d'animation
- Animer avec aisance et plaisir
- Capter l'attention, faire participer, adhérer et s'engager

Durée : 3 jours - 21 heures

Public : Tout public adulte.

Prérequis : Maîtriser la langue française
Questionnaire de positionnement.

Modalités techniques et pédagogiques

: Apport théorique, pratique, transmission de bons gestes.

Un poste par stagiaire.

Utilisation de cas pratiques, de mise en situation et de corrigés. Travail en groupe.

Durée apports théoriques : 1/3 du temps, durée pour exercices et mise en application : 2/3 du temps.

Matériels utilisés: Diaporama, ordinateur, vidéoprojecteur.

Documents remis aux participants: copie du diaporama, exercices, corrigés.

Modalités de suivi de l'exécution et d'évaluation du dispositif :

- Feuille d'émargement.
- Exercices d'évaluation tout au long de la formation et synthèse en fin de journée.
- Questions orales, mises en situation, fiches d'évaluation.
- Attestation de fin de formation.

Modalités d'encadrement : Cette formation est assurée par un expert dans son domaine... Diplômé(e) et expérimenté(e)...

Effectif : 10 personnes

B AND B PERFORMANCE

Siège Social : 57 Boulevard de Verdun 94120 Fontenay Sous Bois.

Tel : 09 51 51 18 74 - Fax : 09 56 51 18 74 – Tel Commercial: 06 62 30 53 60.

<http://www.bandbperformance.fr>

Siret N°519 061 311 00022 Code NAF 7022Z. Enregistré sous le n°11-94-07763-94 auprès de la préfecture de la région Ile de France