HM FORMATION

Programme de formation

Développer son leadership commercial

Durée : 14 h

Objectifs : Mettre en oeuvre et développer son leadership commercial pour mieux écouter, mieux s'affirmer et susciter l'adhésion.

Pré-requis :

- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone
- Connaître les techniques de vente

Public : Commerciaux et Responsables commerciaux, Négociateurs maîtrisant déjà les techniques de vente, Chefs de centre de profit.

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Autodiagnostic
Test de personnalité
Méthode interactive
Ateliers et mise en situation autour de cas pratiques
Jeux de simulation et jeux de rôles filmés
Débriefing et commentaires points forts/pistes d'amélioration
Conseils personnalisés

Modalités d'évaluation des connaissances ou d'appréciation des résultats de l'action de formation : Tests pratiques complété par une auto-évaluation des acquis de formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Détail du programme :

COMPRENDRE LE LEADERHIP COMMERCIAL

Qu'est-ce qu'un leader ?
Qu'est-ce qu'un leader commercial ?
Une qualité essentielle : l'écoute active.

DEVELOPPER SON LEADERSHIP AUPRES DE SON EQUIPE

Savoir définir les objectifs
Créer et partager un esprit d'équipe
Adapter son style de management à la personnalité de chacun
Savoir féliciter
Savoir encourager
Cadrer sans démotiver
Développer les performances en s'appuyant sur les talents de chacun
Savoir déléguer
Gérer les situations conflictuelles
S'affirmer dans les situations difficiles
Les Managers Intermédiaires

DEVELOPPER SON LEADERSHIP AUPRES DU CLIENT

Etablir un climat de confiance
Comprendre le mode de fonctionnement de son client (Ennéagramme)
Redécouvrir les besoins d'un client
Etablir une veille permanente sur l'évolution des exigences commerciales dans le contexte économique
Apporter de la valeur ajoutée à son client : devenir proactif et apporteur de solution
L'assertivité et le leadership
Savoir être persuasif (méthode CAAP)

AUTODIAGNOSTIC

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)