HM FORMATION

Programme de formation

Manager une équipe commerciale

Durée : 14 h

Objectifs : Savoir mettre en confiance son équipe et la motiver en utilisant des techniques de communication et de management.

Pré-requis :

- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone
- Diriger une équipe ou en voie de diriger une équipe

Public : Manager ou futur manager commercial

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 :

LA NOTION D'EQUIPE COMMERCIALE

Qu'est-ce qu'une équipe ?
L'équipe commerciale
Les différents rôles dans une équipe commerciale

DEVELOPPER SON IMAGE DE LEADER

Qu'est-ce qu'un leader ?
Quels types de leader êtes-vous ?
Tests

COMMENT MOTIVER UNE EQUIPE COMMERCIALE

Qu'est-ce que la motivation ?
La motivation et le manager commercial
Les 9 théories de la motivation
Ateliers et tests

LA DYNAMIQUE DE GROUPE

Qu'est-ce qu'une synergie ?
Savoir créer une dynamique de groupe
Rediriger l'énergie négative vers une dynamique positive
Adopté son style de management à chaque commercial
Savoir déléguer
La valorisation collective des résultats

PILOTER SON EQUIPE

Savoir présenter les objectifs commerciaux
Partager l'information
Planifier les activités commerciales
Savoir présenter les outils de pilotages
Savoir mener un entretien individuel
Ateliers

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