

COACHING COMMERCIAL

Commerce - Vente



OBJECTIFS

- Adopter une posture de manager coach
- Développer les performances de l'équipe commerciale



PROGRAMME

Connaître son profil de manager

- Réfléchir sur son métier : rôle, missions, responsabilités, compétences à mobiliser
- Les fondamentaux du management : réaliser l'autodiagnostic de sa personnalité
- Analyser les conséquences en matière de communication et de principe d'objectivité
- Elaborer son plan d'action

Motiver son équipe pour l'amener à la performance

- Analyser chaque vendeur : motivations personnelles - compétences et résultats obtenus
- Repérer le profil des vendeurs (explorateur, organisateur, contrôleur, conseiller)
- Adapter son management au profil des vendeurs
- Développer le travail en équipe, cohésion, team building
- Accompagner la progression collective et individuelle

Adapter un management aux différentes générations de vendeurs

- Prendre conscience des différences et les intégrer comme facteur de réussite
- Manager et motiver les Baby-boomer et les générations X et Y

Coacher son équipe de vendeur par les compétences

- Suivre le coaching par un tableau de bord
- Focus sur les indicateurs de pilotage et les indicateurs de suivi de l'activité commerciale

Animer les vendeurs au quotidien

- Piloter l'activité de son équipe
- Conduire des entretiens efficaces pour fixer des objectifs réalistes et motivants, féliciter, recadrer et gérer des relations conflictuelles, déléguer ou remotiver
- Savoir animer des réunions motivantes et efficaces

Animer son équipe à distance

- Connaître les conditions favorables au pilotage à distance
- Manager à distance : les points clés et les erreurs à éviter

LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

> **Modalités pédagogiques :** Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.

> **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

 Attestation de compétence

Réf: DCOF15



DURÉE

2 jours



PRÉREQUIS

Aucun



TARIFS

À partir de 644€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la Vente et du Commerce



PUBLICS

Manager, responsable des ventes...

Les + !

> Une formation dynamique pour accompagner efficacement vos commerciaux sur le terrain