

<h2 style="color: red;">Manager efficacement votre équipe commerciale</h2>	<p>Durée : 2 jours</p> <p>Prix : 990,00€</p>
<p>Objectifs :</p> <p>Structurer sa pratique à travers l'acquisition d'outils managériaux opérationnels. Apprendre à dynamiser et motiver son équipe commerciale. Développer sa capacité à communiquer. Définir ses objectifs commerciaux, les décliner en plans d'actions d'équipes et individuels. Faire progresser ses collaborateurs en se comportant en leader</p> <p>Programme:</p> <p>Bien se connaître pour mieux manager Autodiagnostic : définir votre style de management Réfléchir sur votre métier Développer votre leadership</p> <p>Maîtriser les outils du management commercial Les clés d'efficacité du management : clés méthodologiques, clés comportementales, trouver le bon équilibre Mettre en valeur votre équipe grâce à l'écoute active Le recrutement efficace des commerciaux</p> <p>Adapter son management aux commerciaux et à leurs résultats Clarifier les objectifs commerciaux : "Quelles sont les compétences pour les atteindre ?" Identifier le profil de chaque vendeur : "Est-il compétent ? Est-il motivé ?" Adapter son style de management : "Quand être directif ? Participatif ? Persuasif ?" Faire un diagnostic de son équipe avec le TAM (Tableau d'Analyse du Manager) : "Quelles sont les forces et les faiblesses de mon équipe ?" Réagir face à des résultats insuffisants : "Encouragement ou directivité ?"</p> <p>Motiver « ses vendeurs » au quotidien Les fondamentaux de l'implication : "Qu'est-ce qui motive mes vendeurs ?" Répondre au besoin de reconnaissance : Comment féliciter, encourager sans "en faire trop" ? Répondre au besoin de "dépassement de soi" : "Comment faire accepter des objectifs ambitieux ?" Répondre au besoin de stimulation individuelle et collective : "Comment casser la routine ?"</p> <p>Mettre en place des réunions d'équipe productives De la préparation au suivi de la réunion</p> <p>Maîtriser le management « terrain » ou « coaching » Préparer un RdV et accompagner un collaborateur en RdV Mettre en place des grilles d'évaluation et actions correctives</p> <p>Savoir traiter les situations conflictuelles Faire face à la démotivation Prendre des décisions impopulaires et les communiquer</p> <p>Savoir évaluer les performances et récompenser ses commerciaux L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes Pratiquer les différentes formes de récompense : la reconnaissance, la formation, la rémunération, les incitations, les challenges</p>	<p>Public concerné : Toute personne ayant en direct un ou plusieurs commerciaux sous sa responsabilité, directeur commercial, responsable d'équipe de vente ...</p> <p>Lieu : À déterminer</p> <p>Pré-requis :</p> <p>Technique d'animation :</p> <ul style="list-style-type: none"> . Alternance de théorie et de pratique . Accompagnement . Etudes de cas . Exercices . Mises en situation . Retour d'expériences . Jeux de rôles