

Programme

Pilotage de l'activité (Commerce ou APV)

Objectifs

- Renforcer la cohésion de son équipe pour améliorer la performance collective
- Développer les compétences & l'engagement de chaque commercial
- Mettre en place des outils & méthodes de coaching efficaces

Prérequis

- Aucun pré-requis

Public

Managers en poste, à en devenir ou opérationnels

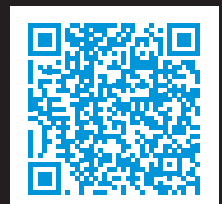
Durée
14h



Présentation

Faire vivre son équipe, le rôle essentiel du manager. Tâche au demeurant délicate tant les sources de démotivation sont nombreuses. En réalité, l'enjeu réside dans l'impératif de maintenir son équipe au meilleur de sa motivation, de lui insuffler ce supplément d'âme qui va lui permettre de donner le meilleur d'elle-même au service des objectifs fixés. Un projet ambitieux mais réaliste lorsque l'on maîtrise un certain nombre de règles.

Scannez le QR Code
ou cliquez dessus
pour demander
un devis





Animation

Classe virtuelle – parcours collectif en inter-entreprises : session de 2 journées complètes consécutives ou non consécutives (ou 4 demi-journées) OU
Session présentielle à la demande

Pilotage de l'activité (Commerce ou APV)

Méthodes pédagogiques

Exposés théoriques / travaux de recherches en sous-groupe & en individuel avec restitutions, débats & témoignages, partages d'expériences, ateliers de simulation

Moyens pédagogiques

- Un réseau Internet de qualité
- Un PC ou tablette pour avoir accès à toutes les fonctionnalités nécessaires
- Vidéos de micro-learning en complément
- Formateur expert, animateur de la formation

Programme de formation

Phase introductive

- Accueil
- Icebreaker : présentation croisée des différents participants

Coaching & management commercial ½ jour

- Appréhender les spécificités du coaching : méthodes & principes
- S'approprier ses missions de coach : savoir-faire
- Identifier les qualités requises pour être un bon coach : savoir-être

Coaching individuel : développer le potentiel de ses commerciaux ½ jour

- Diagnostic : des profils & besoins d'accompagnement de son équipe
- Adapter son mode de communication à chaque collaborateur & à chaque situation
- Favoriser la prise d'initiatives : susciter confiance & estime de soi
- Assurer un suivi terrain pour mieux satisfaire les clients

Coaching collectif : soutenir la performance de l'équipe commerciale ½ jour

- Diagnostic : réaliser la matrice compétences/motivation de son équipe
- Trouver le juste équilibre entre autorité & proximité

Allier coaching & performance commerciale ½ jour

- Développer un management du dépassement de la performance au quotidien, leviers de motivation
- Bonnes pratiques & leviers pour stimuler les potentiels commerciaux
- Utiliser la mesure de la performance commerciale pour encourager collectivement & individuellement

Conclusion de session

Modalités de suivi et de validation

Suivi

Chaque participant signera une feuille d'émargement, également signée par le formateur.

Évaluation

Évaluation individuelle des compétences sera proposée à l'apprenant à la fin de la formation, sous forme de bilan de chaque stagiaire

Validation

Une attestation de formation individuelle sera établie pour chaque participant à l'issue de la formation.

Information complémentaires

Tarif : disponible à la demande auprès du centre de formation

Lieu : en centre de formation ou en entreprise

Accès personnes en situation de handicap :

centres accessibles selon normes ERP – étude du projet de formation réalisée pour toute demande (d.baudoux@abskill.com)

abskill
Révélateur de votre talent

Responsable pédagogique

Fanny OLIVEIRA DOS SANTOS

