

Conduire vos commerciaux vers le succès

PROGRAMME DE FORMATION

CONTACT DE L'ORGANISME

David Noga

DATES OU PERIODE

Nous contacter

DURÉE

1 jour / 7h

LIEU DE FORMATION

Nous contacter

TARIFS

990€ HT /pers

PRESENTATION DE LA FORMATION

Gérer une équipe commerciale par l'acquisition de méthodes et de leviers pratiques

PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant améliorer ses capacités en encadrement d'équipe commerciale

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone. Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- « Comprendre le management d'équipe »
- « Appréhender le rôle du manager »
- « Adopter un positionnement social stratégique »
- « Connaître son équipe commerciale »
- « Recruter les bons profils »
- « Mener son équipe vers le succès »
- « Passer de l'efficience à la performance »

CONTENU

- « Comprendre le management d'équipe »
 - Différencier le commandement, la direction et le management
 - Identifier le management directif
 - Identifier le management persuasif
 - Identifier le management participatif
 - Identifier le management coercitif

- « Appréhender le rôle du manager »
 - Se positionner en expert métier
 - Se montrer ambitieux visionnaire
 - Dégager une âme de leader
 - Se montrer bon communicant
 - Fédérer habilement son équipe
 - Créer l'adhésion individuelle
 - Se muer en radar d'écoute
 - Se muer en satellite d'observation
 - Désamorcer un conflit
 - Se faire garant de la reconnaissance et du mérite de chacun
 - Se faire force de proposition

- « Adopter un positionnement social stratégique »
 - Moi,
 - Ma communication,
 - Les autres

- « Connaître son équipe commerciale »
 - Appréhender le junior
 - Appréhender le pro
 - Appréhender le bosseur
 - Appréhender le « requin »
 - Appréhender le roublard
 - Appréhender l'artiste
 - Appréhender le rebelle
 - Appréhender le paresseux
 - Appréhender le retraité

- « Recruter les bons profils »
 - Rédiger une fiche de poste
 - Rédiger et publier une annonce d'emploi
 - Définir la nature du recrutement
 - Définir les critères de choix objectifs
 - Utiliser la technique de sédimentation CIII

- « Mener son équipe vers le succès »
 - Planifier pour réussir
 - Réussir sa prise de fonction

- Manager par la preuve
 - Savoir jouer de la transparence
 - User de l'équité pour cimenter l'équipe
 - Faire usage d'une main de fer dans un gant de velours
 - Responsabiliser vos collaborateurs
 - Savoir motiver et récompenser
 - Maîtriser la gestion du conflit
- « Passer de l'efficience à la performance »
- Distinguer efficacité, performance et efficience
 - Développer sa philosophie du résultat
 - Faire de la formation continue un atout
 - Instaurer la méritocratie participative
 - Conserver vos profils à forte valeur ajoutée
 - Savoir aller au-delà de sa fonction

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Méthodes expositive, active et participative
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRECIATION DES RESULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Nous vous proposerons des solutions d'adaptations (exemple : supports de formations, rythme de la formation, soutien pédagogique, etc.) et d'aménagements en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent handicap pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail : contact@erudeo.fr. Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adapter.
- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via l'application Zoom/Google MEET/ Microsoft Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : contact@erudeo.fr

INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite des stagiaires	Nombres de stagiaires formés	Taux de recommandation
NC%	NC	NC%