

Motiver et mobiliser ses équipes de vente

OBJECTIFS	<p>À l'issue du séminaire de formation, le porteur de projet aura acquis les compétences pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier son style de management • Mettre en œuvre des techniques pour valoriser et motiver chaque personne et l'amener vers l'excellence • Diriger et encadrer les équipes de vente autour de la réalisation des objectifs commerciaux
PROGRAMME	<p>MODULE 1 : Identifier son style de management</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établir un diagnostic de son style de management préférentiel : autodiagnostic, grille de dépouillement • Distinguer les quatre styles de management <p>MODULE 2 : Mettre en œuvre des techniques pour valoriser et motiver les équipes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assurer le suivi et le contrôle des performances tout en restant pédagogue • Créer la confiance réciproque • Transmettre les informations clés sur les actions, les objectifs, les argumentaires, la structure de vente, les fiches produits, etc. • Assurer les différents rôles de responsable-coach d'équipe : encadrement de proximité, guider plutôt que diriger, évaluer, comprendre, adapter son management à chaque potentiel, créer l'adhésion et l'esprit d'équipe, ancrer les valeurs <p>MODULE 3 : Diriger et encadrer les efforts de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectifs de vente • Rapports requis des vendeurs • Analyse et contrôle des activités de vente • Évaluation du rendement individuel • Amélioration de la qualité, la quantité et l'allocation des efforts de vente • Le management par tactique (ou MPT) • L'éthique du développement des affaires <p>MODULE 4 : Formation et suivi de la force de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques « mobilisantes » et « démobilisantes » du poste de vendeur • Coaching de vente : les préalables et les principes, les cas difficiles, les cinq sortes de coaching de vente, les modalités d'interaction avec le représentant • Comportements mobilisateurs du responsable des ventes • Formation sur le suivi des objectifs • Rencontres individuelles
DURÉE	2 jours
POPULATION CONCERNÉE	Responsable des ventes, Directeur de vente/commercial, Responsable commercial, Manager d'équipe, Gérant d'entreprise.