

## Motiver et mobiliser ses équipes de vente

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