

OBJECTIF DE LA FORMATION

Mettre en œuvre et développer son leadership commercial pour mieux écouter, mieux s'affirmer et susciter l'adhésion.

PARTICIPANT

Commerciaux et Responsables Commerciaux, Négociateurs maîtrisant déjà les techniques de vente, Chefs de centre de profit.

PRÉ-REQUIS

Connaitre les Techniques de vente.

FORMATEURS

Spécialiste commercial.

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

PROGRAMME

COMPRENDRE LE LEADERSHIP COMMERCIAL

Qu'est-ce qu'un leader ?

Qu'est-ce qu'un leader commercial ?

Une qualité essentielle : l'écoute active

DEVELOPPER SON LEADERSHIP AUPRES DE SON EQUIPE

Savoir définir les objectifs

Créer et partager un esprit d'équipe

Adapter son style de management à la personnalité de chacun

Savoir féliciter

Savoir encourager

Cadrer sans démotiver

Développer les performances en s'appuyant sur les talents de chacun

Savoir déléguer

Gérer les situations conflictuelles

S'affirmer dans les situations difficiles

Les Managers Intermédiaires

DEVELOPPER SON LEADERSHIP AUPRES DU CLIENT

Etablir un climat de confiance

Comprendre le mode de fonctionnement de son client (Ennéagramme)

Redécouvrir les besoins d'un client

Etablir une veille permanente sur l'évolution des exigences commerciales dans le contexte économique

Apporter de la valeur ajoutée à son client : devenir proactif et apporteur de solution

L'assertivité et le leadership

Savoir être persuasif (méthode CAAP)

AUTODIAGNOSTIC