

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Manager ou (futur) responsable d'équipe commerciale souhaitant mettre en confiance son équipe et la motiver en utilisant des techniques de communication et de management.

## PARTICIPANT

Tout manager commercial ayant une relation hiérarchique et une responsabilité d'encadrant d'équipe.

## PRÉ-REQUIS

Maîtrise des 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

### LA NOTION D'EQUIPE COMMERCIALE

Qu'est-ce qu'une équipe ?

L'équipe commerciale

Les différents rôles dans une équipe commerciale

### DEVELOPPER SON IMAGE DE LEADER

Qu'est-ce qu'un leader ?

Quels types de leader êtes-vous ?

Tests

### COMMENT MOTIVER UNE EQUIPE COMMERCIALE

Qu'est-ce que la motivation ?

La motivation et le manager commercial

Les 9 théories de la motivation

Ateliers et tests

### LA DYNAMIQUE DE GROUPE

Qu'est-ce qu'une synergie ?

Savoir créer une dynamique de groupe

Rediriger l'énergie négative vers une dynamique

Adopter son style de management à chaque commercial

Savoir déléguer

La valorisation collective des résultats

### PILOTER SON EQUIPE

Savoir présenter les objectifs commerciaux

Partager l'information

Planifier les activités

Savoir présenter les outils de pilotages

Savoir mener un entretien individuel

Ateliers

