

Manager la performance commerciale

Public concerné : manager

L'enjeu : Développer ses compétences managériales

Le bénéfice pédagogique : à l'issu de cette formation le chef des ventes sera en capacité à renforcer son activité managériale, afin de développer les compétences de ses collaborateurs, et de son leaderships.

Durée de la formation : à définir

Contenu :

Manager les performances individuelles et collectives

- *Organiser et accompagner l'équipe commerciale*
- *Fixer des objectifs SMART*
- *Assurer le contrôle tout en développant l'autonomie des collaborateurs*
- *Savoir évaluer les résultats*
- *Apprécier et valoriser les performances de son équipe*

Communiquer avec son équipe de travail

- *Développer une relation de qualité avec son équipe*
- *Gérer les entretiens individuels professionnels et projets*
- *Maitriser sa prise de parole avec l'équipe*
- *Adapter sa communication en situation difficiles*

Gérer les compétences de vos collaborateurs

- *Construire vos actions managériales en cohérence avec la politique de l'entreprise*
- *Anticiper et identifier les besoins en compétences de vos collaborateurs*
- *Maitriser les phases clés du recrutement*
- *Savoir établir un parcours d'intégration du nouveau collaborateur*

Développer son leadership

- *Apprendre à se connaître pour développer sa compétence relationnelle*
- *Fédérer les équipes pour une plus grande efficacité opérationnelle*
- *Développer leur compétence relationnelle en clientèle*
- *Animer vos réunions d'équipe en favorisant la participation et la collaboration de vos collaborateurs*

❑ **Approche pédagogique :**

- Ateliers de travail collaboratif.
- Atelier de travail individuel sur la réflexion stratégique de leurs secteurs de vente.
- Étude de cas hors contexte pour lever freins et croyances, restant en rapport direct avec les compétences attendues sur la formation.
- Animation sous forme de jeux de rôles.

❑ **Moyens techniques et autres :**

- Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard.
- Vidéo et audio.
- Contenu de formation en format prise de note pour les participants.

❑ **Mode d'évaluation :**

- Évaluation réalisée dans les ateliers collectifs et individuels pendant le déroulé de la formation.
- Jeux de rôle sur une situation choisie par l'apprenant.
- Questionnaire sous forme de Quiz.

❑ **Mode de suivi :**

- Point individuel avec le commanditaire de la formation sur les actions opérationnelles réalisées ou en cours suite à la formation
Échéance à prévoir sur l'impact de la formation : de 3 à 6 mois
Des réunions d'échanges et de partages peuvent être organisées. (Optionnel)

❑ **Prérequis :**

- Aucun

❑ **Modalités et délais d'accès :**

A la réception de votre demande d'information et d'inscription, Nous vous envoyons un devis, et le programme de formation détaillé dans les 2 jours qui suivent votre demande.

Votre inscription sera validée dès retour du devis et de la convention de formation signés.

A réception des documents d'inscriptions validés, et sous un délai de 48heures, le formateur prendra contact avec vous, pour convenir des dates de formations.

Nous réaliserons également une étude de vos attentes et besoins sur le thème de formation choisie.

Une évaluation des compétences avant, pendant, et à l'issue de la formation à chaud, sera réalisée, afin de mesurer les acquis.

Information importante : Merci de nous faire part de toute situation de handicap afin d'adapter nos conditions