

## **PARTICIPANT(S) :**

Managers, responsables des ventes

## **ORGANISATION :**

**Durée :** 14 heures

**Lieux :** Campus du lac ou Campus de Libourne

## **INTERVENANT(S) :**

Formateur expert en techniques de Management.

## **VALIDATION DE LA FORMATION :**

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Evaluation des acquisitions avec un Quizz de connaissances en fin de parcours.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

### **CAMPUS DU LAC**

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

### Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

### Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

## **OBJECTIFS**

### **Nature de l'action : Acquisition de compétences**

- Développer son leadership
- S'affirmer dans sa fonction commerciale
- Développer une posture de manager coach
- Mobiliser son savoir-faire commercial pour piloter l'activité et accompagner son équipe

## **MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES**

Apports théoriques en groupe complétés par des exercices personnalisés. Plan d'action personnalisé.

Méthodologie communicative, dynamique et interactive avec les participants.

Mise en pratique live avec des créations.

## **CONTENU DU PROGRAMME**

### **Tour de table et définition des objectifs et problématiques de chaque participant**

#### **1) RENFORCER SON LEADERSHIP ET SA POSITION DE MANAGER**

Les différents styles de management

La connaissance de son style de management pour faire évoluer ses comportements

La position de manager coach et l'adaptation de son management selon le collaborateur

La définition d'un cadre, des objectifs et des modalités de fonctionnement opérationnelles

L'assertivité face aux difficultés

#### **2) PILOTER SON ACTION COMMERCIALE ET ANIMER SON EQUIPE**

L'identification et la mobilisation d'outils de la motivation et de la stimulation

Les 3 types d'accompagnement terrain

L'élaboration et la mobilisation d'outils de reporting

La formalisation et la présentation du pilotage de l'action commerciale

La conduite d'une réunion commerciale motivante

#### **3) ACCOMPAGNER SON EQUIPE COMMERCIALE**

L'analyse des performances et l'appréciation des écarts : Compréhension et restitution auprès du/des collaborateur(s)

L'élaboration et la présentation d'un plan de progrès individuel et collectif

Le plan de progrès : Outils de suivi et accompagnement individualisé

#### **4) ACCOMPAGNER SON EQUIPE COMMERCIALE SUR LE PARCOURS DE L'AUTONOMIE**

L'organisation du suivi

Les feed-back efficaces : « faire dire » au lieu de « dire »

L'accompagnement d'un collaborateur en difficulté : erreurs et stratégies clés

La motivation durable : Du « stroke » positif à l'entretien des félicitations

**Evaluation des acquisitions : Quizz de connaissances.**