



Motiver et animer une équipe commerciale pour une relance d'activité

VENTE, RELATION CLIENT, MARKETING - 2020

La formation en résumé

Secteurs et industriels s'organisent pour vivre avec le coronavirus. Certains jouent leur survie, tous se projettent vers des évolutions déjà à l'œuvre, mais qui vont s'accélérer, comme la digitalisation. Une équipe commerciale motivée est précieuse pour l'entreprise. La reprise d'activité, ça se prépare. Le rôle du manager, qui doit tout à la fois détenir des compétences techniques et humaines, est alors déterminant pour animer, motiver, accompagner et développer la performance de son équipe commerciale qui est restée dans un contexte de confinement stressant.

OBJECTIFS :

- Structurer l'action commerciale de l'entreprise pour atteindre les objectifs d'une reprise d'activité.
- Manager la force de vente dans un esprit « c'est plus comme avant ».
- Piloter par les outils de stimulation du changement et motivations nouveaux.

PARTICIPANTS :

- Toute personne ayant à prendre en charge le redémarrage des activités commerciales de son entreprise après une période d'inactivité ou d'activité partielle : responsables et managers commerciaux, directeurs régionaux, chefs des ventes, dirigeants d'entreprise, directeurs d'agence.

PRÉ-REQUIS :

- Manager une équipe commerciale ou être prochainement amené à en encadrer une.

**1 180 €**(non assujetti à la TVA)**2 jours** (14 heures)Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Manager Commercial

LE PROGRAMME

RENFORCER SON LEADERSHIP ET SA POSITION DE MANAGER

- Les différents styles de management
- Être exemplaire, se positionner en manager coach
- Connaître son style pour faire évoluer ses comportements
- Adapter son management à ses collaborateurs
- Définir des objectifs et règles du jeu
- Être moteur et soutien pour son équipe

PILOTER SON ACTION COMMERCIALE ET ANIMER SON ÉQUIPE

- Identifier les outils de la motivation et de la stimulation
- Les motivations des commerciaux
- Les 3 types d'accompagnement terrain
- Conduire une réunion commerciale motivante
- Recadrer par l'assertivité face aux difficultés
- Développer l'autonomie
- Mise en place d'outils de reporting
- Tableau de pilotage de l'action commerciale

ÉCOLE PRATIQUE

formationpro@ecolepratique.com

04 91 14 26 80

ecolepratique.com

TÉLÉFORMATION

SPÉCIAL COVID-19 | CONFINEMENT

Formations

100% À DISTANCE

Formations éligibles au nouveau dispositif FNE Formation renforcé

(Financement par l'État de la formation des salariés en activité partielle)

ACCOMPAGNER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

- Développer l'autonomie de vos équipes
- Mesurer les écarts
- Analyser les performances
- Echanger avec vos commerciaux
- Mener l'entretien individuel
- Mettre en oeuvre le plan de progrès
- Les différents outils du plan de progrès

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation à distance (classe virtuelle) synchrone avec alternance d'apports théoriques et pratiques par pédagogie active.
- Espace collaboratif en mode projet pour échanges, analyses de pratiques, mises en situation et cas réels d'entreprises avec suivi asynchrone.
- Supports de formation numériques aux participants.
- Groupe de 10-12 participants maximum.

SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Élargement de présence par processus de signature digitale.
- Acquis évalués en cours et en fin de formation.
- Évaluation de satisfaction par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

