

Booster ses équipes commerciales les bonnes pratiques pour motiver durablement votre force de vente

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : BEC - Prix 2024 : 1 450CHF HT

Comment prendre en compte la personnalité de ses commerciaux et les faire évoluer dans l'intérêt du collectif ? Quelles approches pour qu'ils gagnent en confiance et répondent à vos futurs enjeux commerciaux ? Par ses ateliers pratiques cette formation vous permet d'intégrer des techniques de management efficaces.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Adopter une posture de coach face au collectif

Comprendre son équipe et la convaincre des enjeux

Privilégier l'agilité et l'efficacité commerciale

Fixer des objectifs motivants et fédérer chaque commercial

Construire ses outils d'évaluation et de pilotage de l'activité commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie/pratique avec application aux contextes et expériences des participants.

MISE EN SITUATION

Ateliers progressifs sur les savoir-faire et savoir-être (plus de 50% du temps de la formation). Jeux de rôle. Débriefings collectifs et individuels.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 06/2021

1) Se connaître et devenir "influenceur" de son équipe

- Définir le champ d'action du manager.
- Diagnostiquer son management : points de force et de vigilance.
- Adopter le type de management favorable à la réussite du collectif.
- Savoir impliquer dans l'action.

Mise en situation : Faire grandir sa posture de leader par la maîtrise de la communication.

2) Adopter une organisation agile

- Évaluer l'autonomie de ses collaborateurs.
- Adopter de nouveaux usages : faciliter les interactions et le partage d'informations.
- Adapter l'organisation de son équipe, les clés du manifeste agile.
- Entretenir l'adaptabilité du groupe.
- Déléguer pour gagner en agilité.

3) Définir des objectifs clairs et réalistes.

- Utiliser les objectifs comme un véritable outil de management.
- Distinguer objectifs qualitatifs et quantitatifs.
- Déléguer le suivi des objectifs qualitatifs : matrice de délégation.
- Négocier les objectifs, remporter l'adhésion.
- Suivre les résultats.

Mise en situation : Créer des objectifs combinés. Identifier un produit/service lié à une priorité. Créer des objectifs optimisés entre court et moyen termes.

PARTICIPANTS

Responsables et managers commerciaux, chefs de ventes.

PRÉREQUIS

Expérience commerciale. Être en situation de management ou en prise de poste.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) Désamorcer les tensions et les inquiétudes

- Analyser et définir son approche.
- Manifester la confiance.
- Déjouer les causes de démotivation du collectif. Neutraliser les leaders négatifs.
- Comprendre l'outil d'identification des onze causes du conflit.
- Savoir expliquer son veto.
- Mobiliser autour d'une problématique positive.

Jeu de rôle : Devenir un facilitateur. Entraînement intensif à la résolution de conflits.

5) Favoriser la pédagogie et la transparence de l'information

- Comprendre les comportements des membres de l'équipe.
- S'inspirer de l'appréciative inquiry : créer une synergie positive.
- Définir une vision commune. Donner des feedbacks constructifs.
- Favoriser l'engagement de l'équipe par l'exemplarité.

6) Dynamiser la performance de ses équipes par la complémentarité

- Être attentif aux préoccupations des hauts potentiels de son équipe.
- Identifier les leviers de motivation de ses collaborateurs.
- Faire émerger un esprit combatif face aux situations dégradées.
- Maintenir la motivation des collaborateurs par des "quick wins".
- Animer des réunions d'équipe dynamisantes.

*Mise en situation : Créer des cercles de dialogue et faire émerger l'intelligence collective.
Animer une réunion d'équipe innovante.*

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2024 : 27 mai, 11 juil., 24 oct.