

Pour qui ?

Directeur des ventes ou manager commercial, récemment promu ou devant prendre ses fonctions à court terme.

Objectifs :

Mettre en œuvre la stratégie commerciale conçue par la direction.
Guider les vendeurs pour les aider à développer leurs performances.
Piloter les actions commerciales et garantir l'atteinte des objectifs.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. Etre un bon directeur des ventes

- Acquérir les qualités fondamentales du manager et du négociateur
- Adopter un style de management efficace et adapté aux commerciaux
- Mener des entretiens individuels fréquents et fixer des objectifs
- Connaître ses collaborateurs ainsi que leur levier de motivation individuel

2. Piloter et suivre les résultats de son équipe

- Construire ses tableaux de bord (business et Human review)
- Insuffler culture de l'objectif, logique de plan d'action et de performance
- Savoir analyser et commenter les résultats pour dynamiser et stimuler
- Animer ses réunions de travail avec efficacité et dynamique d'engagement

3. Optimiser les résultats

- Etre attentif aux opportunités et menaces du marché
- Définir l'ordre des actions à mener et les résultats attendus
- Analyser les résultats, forces et faiblesses de son équipe
- Prendre les mesures correctives nécessaires

4. Développer des comportements gagnants

- Coacher les collaborateurs (MENTOR) sur le terrain
- Mener avec talent ses entretiens de recadrage, dynamisation, délégation...
- Les comportements clefs du manager motivant
- Proximité, exigence et stimulation
- Transcender et créer une culture de « gagne »

Les + pédagogiques :

- L'accompagnement individualisé est ici privilégié. Apports conceptuels, partage d'expérience, mises en situations... résolutions de cas concrets, créations d'outils et supports de management.

Commercial, Marketing et
Distribution