

## Pour qui ?

Managers opérationnels, directeurs de réseau et/ou de région.

## Objectifs :

Développer son leadership.  
Instaurer la détermination, l'enthousiasme et le progrès au sein de la force de vente.  
Savoir gérer les situations de crise.



© Vistry / Fotolia

## Programme :

### 1. Donner du sens à l'action

- Posséder les qualités du leader
- Connaître les styles de management
- Organiser le travail et encadrer l'équipe en favorisant la communication et la coopération
- Transformer sa vision en projets opérationnels réussis

### 2. Entraîner les Hommes par son charisme

- Connaître et développer son potentiel d'attraction
- Savoir communiquer et animer une équipe
- Prendre la parole en public, savoir persuader
- Rassembler autour de valeurs communes

### 3. Mobiliser l'équipe

- Construire une vision de l'avenir claire et positive
- S'appuyer sur l'autonomie et la confiance pour motiver
- Connaître les motivations personnelles des collaborateurs
- Créer de bonnes relations et insuffler le goût du progrès et des résultats

### 4. Développer son pouvoir décisionnel

- Apprendre à animer et gérer une équipe
- Savoir gérer sentiments et émotions
- Conserver la maîtrise de soi lors de situations tendues
- Annoncer les décisions difficiles

## Les + pédagogiques :

- Session rythmée favorisant prise de recul et émergence d'idées novatrices.
- Equilibre entre apports conceptuels, partage d'expérience et mises en situation.
- Travaux de groupe / accompagnement individuel.

Commercial, Marketing et  
Distribution