

# Coachez, formez vos commerciaux

Développer leurs compétences, accroître leurs performances

## Ce que vous apprendrez

Dans un contexte instable marqué par une exigence accrue des clients et une forte compétitivité, la performance commerciale passe plus que jamais par l'accompagnement des commerciaux sur le terrain. C'est à la fois un levier de développement des compétences et une source de motivation. Devenez un entraîneur-coach, éveilléur de talents !

## Objectifs

### Mettre en place des actions de coaching-terrain efficaces pour :

- Développer les compétences de ses collaborateurs
- Développer l'autonomie
- Accroître les performances

## Pour qui ?

Managers commerciaux : directeurs et chefs des ventes, animateurs de réseaux, managers d'équipes de vendeurs, responsables d'agences

*Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux du management commercial*

## Points clés

- Le rôle du manager-coach
- Quels styles de management pour suivre ses collaborateurs ?
- Le cycle d'entraînement : expliquer, démontrer, appliquer, corriger
- Les clés du coaching, la méthode MENTOR : Mesurer le décalage, Ecouter le vendeur, Négocier le plan de progrès, Tirer vers le haut, Organiser le suivi, Reconnaître la réussite
- Les outils du coaching
- Instaurer une communication efficace



## Formation accompagnée

*Durée conseillée*

*2 jours + 2 séances d'accompagnement*

## Les pédagogies

- **Une pédagogie active** : entraînements, mises en situation, séquences vidéo.
- **Une formation par le vécu** : les séances d'accompagnement sont des temps pendant lesquels le futur coach est lui-même coaché.
- **Travail préparatoire** : autodiagnostic sur son rôle de développeur de compétences.

Commercial et Marketing

Management commercial