



# Managers commerciaux, développez votre leadership

Les secrets du manager leader

## Ce que vous apprendrez

Votre équipe, comme vous-même, subit une forte pression liée à l'obligation de résultats à court terme. Encadrer votre équipe, organiser le travail et reconnaître les résultats ne suffisent pas pour motiver durablement vos commerciaux et les fidéliser. Il vous faut donner du sens à l'action, mobiliser votre équipe dans un contexte changeant, entraîner les Hommes par votre charisme et votre conviction.

## Objectifs

- Développer son leadership
- Mobiliser et fédérer les équipes

## Pour qui ?

Managers commerciaux

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

## Points clés

### L'art de la vision

- Construire sa vision
- Partager la vision

### L'art de la conviction

- Les qualités communes aux leaders charismatiques
- Connaître et développer son potentiel d'attraction
- Rassembler autour des valeurs
- Allier confiance, bienveillance et exigence
- Transmettre l'enthousiasme

### L'art d'informer

- L'information, une donnée stratégique
- Communiquer les résultats
- Zones de transparence et zones de confidentialité : où placer la frontière ?
- Favoriser la communication et la coopération au sein de l'équipe

## L'art de décider

- Les 5 questions clés à se poser pour prendre une décision
- Impliquer les collaborateurs dans la prise de décision
- Communiquer sur les décisions



## Formation accompagnée

*Durée conseillée*

*2 jours + 1 séance d'accompagnement*

## Les pédagogies

- **Des méthodes et des outils** de la PNL et de l'analyse transactionnelle.
- **Un travail sur soi** favorisant la remise en cause.
- **Travail préparatoire** : à l'aide d'un questionnaire, le participant analyse ses styles de management et la perception de son équipe.

**Commercial et Marketing**

Management commercial



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 655

CM 8