

Piloter l'activité commerciale

Pour qui ?

Directeurs des ventes, directeurs régionaux.

Objectifs :

Mettre en œuvre la culture de la performance.
Accompagner et développer les compétences du commercial.
Motiver la force de vente pour assurer la performance commerciale.
Maintenir l'engagement des collaborateurs vers l'objectif souhaité.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. Manager les collaborateurs

- Définir le rôle et les missions du manager-coach
- Adapter son style de management en fonction du profil des commerciaux
- Expliquer, démontrer, appliquer et corriger

2. Les motiver collectivement et individuellement

- Définir le rôle et les missions du manager commercial
- Identifier et utiliser les leviers de motivation individuelle
- Créer de bonnes relations
- Féliciter un commercial pour entretenir la performance

3. Manager et motiver : des notions proches et des missions communes

- Instaurer une communication efficace et positive en face-à-face
- Choisir des techniques d'animation adaptées pour réussir ses réunions commerciales et mobiliser l'équipe
- Les amener à se dépasser et à donner le meilleur d'eux-mêmes

4. Recadrer et motiver : des notions pas si contradictoires

- Manager suppose le sens de l'exigence et l'absence de besoin d'être aimé à court terme
- Savoir recadrer et mener un DESC évitera peut-être d'être conduit à connaître pire
- Convoquer le collectif pour communiquer son désaccord suppose préparation

Les + pédagogiques :

- Travail en amont des participants, questionnaire de comportement managérial, jeux de rôles et débriefings personnalisés.
- Animation de groupe / accompagnement individualisé

Commercial, Marketing et
Distribution