Le CESAME

Management | National | Réseaux | Route

Animer et motiver son équipe de vente

Objectifs

- Être capable de stimuler et contrôler la mise en place du plan d'action commercial, animer et faire grandir les équipes commerciales, lever les freins au changement et accroître la motivation et la performance des commerciaux, mieux gérer les commerciaux dans la vie des agences et générer des synergies exploitation/commerce

Durée
14 heures2 jours

Nombre de participants
De 7 à 12 participants

En présentiel

Tarif
Contactez votre responsable formation RH pour plus d'informations

Activités

Level
National

Aperçu

Programme

- Mettre en place un management commerciale efficace
- Analyser le contexte des participants et formaliser leurs objectifs
- Identifier les besoins, les motivations et les obstacles de leur force commerciale
- Aider les participants à identifier leur style actuel de management et à repérer leur zone de confort et leur zone d'effort
- S'approprier les trois facteurs clés de succès des leaders performants.
- Identifier les activités essentielles et les outils clés d'un Manager commercial efficace
- Connaître les vrais leviers de la motivation et apprendre à les mettre en œuvre concrètement avec des commerciaux
- Analyser les compétences commerciales acquises et manquantes de son équipe commerciale
- Répartir les rôles et partager les champs d'action entre les chefs d'agence et leurs chefs de secteur
- Mettre en place des relais auprès de l'équipe commerciale et rechercher les synergies «exploitation» et «commerce»
- Élaborer sa stratégie et son planning opérationnel de management commercial
- Formaliser son plan de progrès personnel : missions, actions concrètes, indicateurs de succès
- Mettre en œuvre une communication efficace et motivante
- Connaître les secrets d'une communication efficace :
- Le premier contact, la réciprocité, l'autorité, l'engagement…
- Gagner en sérénité et en efficacité dans les entretiens de face à face
- Quatre techniques essentielles à maîtriser :

– donner efficacement un objectif

– féliciter et exprimer sa reconnaissance

– délivrer une consigne de manière motivante

– aborder sereinement une situation délicate

- Animer des réunions commerciales à la fois participatives et productives
- Analyser le fonctionnement et l’efficacité actuelle de ses réunions commerciales
- Gérer sereinement et efficacement les freins et les objections
- Formaliser son plan de progrès personnel : missions, actions concrètes, indicateurs de succès

Méthodes pédagogiques
Apports en théorie et pratique. Mises en situation. Etudes de cas

Evaluation
-

Ressources pédagogiques
-

Pour qui ?

Public concerné
Chef d'agence, Chef de secteur

Prérequis
Aucun

Informations pratiques

Campus Le CESAME qui dispensent la formation

- Le CESAME Mérignac

Lieu de formation
Mérignac

Délais d'accès à la formation
Rapprochez-vous de votre responsable formation RH

Modalités d'accès et d'accueil
Référez-vous au livret d'accueil de votre centre CESAME et aux conditions sanitaires en vigueur



Le CESAME est également engagé dans une démarche handi’accueillante. Vos centres de formation CESAME sont engagés dans une démarche handi’ accueillante. Nous sommes à votre disposition pour tout besoin d’amélioration de vos conditions d’accès à la formation, qu’elles soient physiques, sensorielles, matérielles ou pédagogiques

SIRET
380 448 944 00211

NDA
11 92 11594 92