

Manager commercial



Marseille, 13007

Faisable en entreprise

Satisfaction
100%

Réussite
100%

Durée
14 Heures

Prix
1 560,00 € TTC

Contenu de la formation

Contenu de la formation

ANIMEZ ET MOTIVEZ VOS EQUIPES

Description de la formation

Les 5 pratiques gagnantes pour stimuler l'engagement des commerciaux

Formation mixte Enjeu : Acquérir les fondamentaux

Au-delà de leurs compétences métiers, c'est grâce à une motivation "top niveau" que les commerciaux atteignent, voire dépassent, leurs objectifs.

Le manager commercial est le plus puissant vecteur de cette motivation.

Cette formation repose tant sur l'apprentissage des gestes clés du management d'équipe commerciale que sur la prise en compte des leviers de la motivation des commerciaux.

Objectifs visés

- Renforcer son efficacité de manager commercial au quotidien et sur les actes clés.
- Développer la motivation et la compétence de chacun de ses commerciaux pour booster ses ventes.
- Créer et renforcer l'esprit d'équipe.
- Concevoir et animer des réunions motivantes.
- Traiter les cas difficiles en management.

Contenu

1- Atelier

- Pour illustrer un apport de connaissances : un vidéocast ""Impact de la relation manager-vendeur sur la performance commerciale"".

2 - Apréhender votre profil de manager commercial

- Diagnostiquer les compétences : points forts ? Points de progrès ?

- Identifier son style de management : ""comment suis-je perçu ?""
- Éviter les pièges de son style.

3 - Adapter son management au profil des commerciaux

- Analyser les objectifs commerciaux pour identifier les compétences à développer.
- Identifier le profil de chaque vendeur : est-il compétent ? est-il motivé ?
- Adapter son style de management : quand être directif ? participatif ? persuasif ?
- Réaliser un diagnostic des forces et faiblesses de son équipe commerciale avec le TAM.

4 - Motiver individuellement ses commerciaux au quotidien

- Comment agir pour motiver ?
- Comment encourager sans ""en faire trop"" ?
- Comment faire accepter des objectifs ambitieux ?
- Mettre en place des incentives motivants.

5 - Utiliser les réunions commerciales pour motiver collectivement son équipe

- Pré-rendre chaque réunion utile.
- Faire participer, adhérer et s'engager.

6 - Préserver la motivation des vendeurs dans toutes les situations

- Faire face aux résultats insuffisants.
- Affirmer mon autorité sans ""casser"" le relationnel.
- Résoudre les conflits.
- Faire accepter les décisions impopulaires.

7 - Atelier

- Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation : un module "Management commercial : développer la confiance de ses commerciaux".

Public Cible

- Chef des ventes, animateur de réseaux, manager d'équipe de vendeurs, de délégués, de technico-commerciaux, de télévendeurs.
- Manager commercial.
- Directeur d'agence commerciale.
- Responsable d'équipe de vente sédentaire.