Management commercial - Dynamiser sa force de vente

Animer et piloter efficacement son équipe de vente, avec agilité, réactivité et outils adaptés vers une performance commerciale

DUREE : 2 jours, soit 14,00 h

PUBLIC

Managers commercial ou Directeurs de force de vente, Directeur général

PRE-REQUIS

Aucun

TARIF PUBLIC

950,00 € nets / participant

Présentiel

DATES et LIEU

Consultez notre site à jour en cliquant sur le lien ci-dessous

Document édité le : 09/05/2024

CONTACT

Sandrine LAMARTINE / Christine REY :
Tel : 04 27 85 86 87 / 04 27 85 86 02
Mail : slamartine@isema.fr / crey@isema.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

- Conduire vos équipes avec réactivité vers la performance commerciale
- Savoir manier les outils du pilotage commercial avec souplesse
- Mobiliser et motiver vos commerciaux autour d'un objectif
- Instaurer la culture du mouvement, de l'agilité avec votre équipe

PROGRAMME

Renforcer son image de manager

- Mon rôle, ma mission
- Les compétences clés du manager commercial
- Mes points d'appui, mes axes d'amélioration

Diriger/piloter

- Responsabiliser par la gestion des objectifs
- Communiquer et faire partager une vision
- Manager sa force de vente avec des tableaux clairs
- Conduire des réunions commerciales efficaces et motivantes

Développer/guider/motiver

- Le processus de pilotage et développement de la performance
- Identifier des comportements professionnels gagnants
- Savoir donner le bon feedback au bon moment
- l'esprit d'initiative
- Utiliser les différents modes d'accompagnement terrain
- Conduire un entretien de coaching
- Évaluer le niveau de compétence et de motivation de ses commerciaux
- Savoir renforcer la confiance de ses collaborateurs et développer

Les prochaines dates et lieu de sessions sont consultables au lien ci-dessous :

https://catalogue2-isara-lyon.dendreo.com/formation/122/management-commercial

MODALITES PEDAGOGIQUES

Echanges d'expérience, apport théorique, exercices de groupes et mises en situation, jeux de rôles

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Remise de fiches mémo à chaque participant et support de cours numérique

MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

Evaluation au fil de la formation à travers des questions-réponses

Questionnaire de fin de session afin d'évaluer les acquis

Certificat de réalisation remis à chaque stagiaire précisant les acquis de la formation