

Animer son équipe commerciale



3 jours - 21 heures

Code formation : log-

www.adhara.fr

Objectifs

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de : - mettre en place une force de vente adaptée aux objectifs commerciaux, - animer son équipe pour optimiser ses performances - manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant.

Participants

Chefs d'entreprise, cadres dirigeants, responsable de service,...

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Animer son équipe commerciale

3 jours - 21 heures

Objectifs

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de : - mettre en place une force de vente adaptée aux objectifs commerciaux, - animer son équipe pour optimiser ses performances - manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant.

Participants

Chefs d'entreprise, cadres dirigeants, responsable de service,...

Pédagogie

Pédagogie active et personnalisée. Alternance d'apports, d'exercices et de jeux pédagogiques, des apports théoriques volontairement limités afin de favoriser l'action, mise en situation, réflexions collectives et individuelles. Formation-action participative et interactive : cette formation s'appuie sur les connaissances, les expériences des personnes en formation, l'implication des participants les rendant acteurs de leur formation.

Profil de l'intervenant

Animer son équipe commerciale



3 jours - 21 heures

Code formation : log-

www.adhara.fr

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Introduction

Rôle et mission du responsable commercial.

Les différentes fonctions de l'encadrement commercial.

Le recrutement des commerciaux

Méthodologie.

Les outils du recrutement adaptés à la fonction commerciale.

Les spécificités du recrutement des commerciaux.

La politique de rémunération

Les composantes de la rémunération.

Les différents systèmes de rémunération liés aux objectifs.

Le management de la force de vente

Les différents styles de management.

La définition des objectifs commerciaux.

Les règles du jeu liées à la politique commerciale.

Savoir répondre aux attentes de son équipe.

L'animation des commerciaux

Les comportements du vendeur.

Les éléments de la motivation et de la stimulation.

Le coaching des vendeurs.

Les réunions commerciales.

Les entretiens individuels.

Les éléments de contrôle de la force de vente.

1121