

Piloter son équipe de vente

la boîte à outil du manager



La formation "piloter son équipe de vente" vous permet d'acquérir les connaissances managériales indispensables pour coacher vos collaborateurs au jour le jour.



Objectifs

- Identifier les rôles du manager
- Apprendre les postures spécifiques au management de proximité
- Savoir repérer les appuis pour mobiliser une équipe dans une logique de résultats



INFO

Public

Tous les responsables en position d'encadrement direct d'une équipe de vente : directeur commercial, chef de vente, directeur régional, etc...

Référence
PEV

Prix
985 € HT

Durée
2 jours

Lieu
Nantes

Programme

- Connaître son style de management
 - Les missions et rôles du manager
 - Que veut dire « piloter » ?
 - Les attentes d'une équipe de vente
 - Les exigences de la performance
 - Les différents types d'entretiens individuels et leurs buts spécifiques
 - L'entretien de planification des actions commerciales : une clé pour la réussite
 - Développer l'efficacité de votre style d'animation
 - La théorie de Hersey et Blanchard
 - Les 4 styles d'encadrement majeurs
 - Les combinaisons possibles
 - Auto-évaluation et mesure de votre efficacité
 - Comment améliorer votre style d'animation
 - L'adaptation de son management au contexte
- Construire et stimuler l'esprit d'équipe
 - Le cadrage des objectifs opérationnels
 - La clarification des périmètres de mission
 - Le développement des compétences
 - La gestion des situations difficiles : pression, tension, stress, conflit

- Pratiquer la concertation et déléguer
 - Les fondamentaux de la communication interne
 - efficace
 - L'optimisation de l'impact des messages-clés
 - L'incitation réussie aux initiatives et idées innovantes
 - La délégation : état d'esprit, méthode, étapes
- Optimiser les entretiens et réunions
 - Les règles de l'entretien : méthodologie et techniques
 - Les entretiens de recrutement, accueil, intégration, recentrage, évaluation
 - Les entretiens de motivation : objectifs de progrès, encouragement, repositionnement, sanction
 - Les réunions d'avancement de résultat, de projet
- Plan d'actions personnel

Information & Inscription

ETUDIA ECOLE

13-15 Rue du Professeur Jean Rouxel Porte 9
Espace Performance La Fleuriaye
BP 60705 - 44481 CARQUEFOU
Tel. : 02 40 50 87 82 - Port. : 06 73 90 06 49