



Manager, animer et motiver une équipe de vente

Accompagner son équipe commerciale pour atteindre les objectifs fixés

Plus peut être qu'aucun autre manager opérationnel, la manager des ventes est confronté à toute une série d'activités et doit, de plus, contribuer de façon significative aux résultats de l'entreprise. Les « bons » managers des ventes sont des hommes et des femmes qui connaissent de leurs collaborateurs le meilleur d'eux-mêmes.

Cette formation vous permettra de répondre aux besoins de vos collaborateurs et de les aider ainsi à mieux faire face aux exigences de leur profession.

« Si tes projets portent à un an, plante du riz ; à vingt ans, plante un arbre ; à plus d'un siècle, développe les hommes. » Proverbe chinois

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux managers de 1^{er} niveau en prise de fonction ou ayant 1 à 2 ans d'expérience et souhaitant maîtriser les fondamentaux de l'animation opérationnelle.

Objectifs

- Développer son autonomie dans ses missions d'animateur de l'activité,
- Se professionnaliser dans ses missions de manager de la performance,

- Savoir utiliser les leviers de la motivation,
- Créer et renforcer l'esprit d'équipe,
- Faire face à des situations délicates.

Programme

Les clés pour une bonne communication managériale

- Identifier son style de management,
- Règles pour une communication efficace,
- Comportement et expression.

Comment concilier objectifs, performance et motivation

- Communiquer les objectifs,
- Adapter son style de management aux différents profils de commerciaux,
- Réaliser le diagnostic d'équipe,
- Réagir aux résultats insuffisants.

Le guide de l'animation de l'activité

- Gérer les priorités,
- Planifier l'activité,
- Animer des réunions mobilisatrices,
- Mener des entretiens managériaux.

Le guide de la motivation au quotidien

- L'accompagnement « terrain »,
- L'implication individuelle,
- Récompenser et féliciter,

- Rompre les habitudes.

Les clés pour gérer les situations délicates

- S'affirmer, oser dire et gagner en confiance,
- Opinions, faits et sentiments.

Les + de cette formation

- +Autodiagnostic managérial,
- +Utilisation de cas issus des pratiques des participants,
- +Remise de guides et outils mémo,
- +Travail au caméscope.

3 jours - 21 heures
1030 € HT par participant

Nous contacter
02 53 35 51 00

info@lgpconseil.com

WWW.LGPCONSEIL.COM