

Techniques de management commercial

Durée de la formation :

2+3 jours (14h + 21h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Public concerné :

Commerciaux seniors, chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels. Techniciens

Objectifs :

Permettre aux responsables de transmettre le savoir, et d'en évaluer les effets.

Favoriser la motivation et la dynamisation des équipes au quotidien, dans un but de progrès permanent.

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Partie 1

Module 1 : Les sources d'inefficacité au sein d'un groupe de travail

- La fonction prévision,
- La fonction organisation
- La fonction coordination,
- La fonction contrôle

Module 2 : Les méthodes de transmission du savoir

- Identifier les attentes de chaque vendeur
- Identifier avec chaque vendeur son niveau de compétence et ses attentes
- Traduire les besoins et les objectifs pédagogiques
- Établir individuellement les différentes étapes de la progression pédagogique
- Savoir exploiter les suggestions des acteurs de terrain
- Identifier les processus qui fonctionnent et les généraliser
- Organiser une action de coaching
- Gérer et optimiser le temps consacré aux actions de coaching
- Adapter la méthode et les moyens pédagogiques en fonction de l'apprenant
- Mise en place d'objectifs de progression de façon cohérente et progressive
- Faire accepter les points à travailler et inciter la mise en application
- Faire adhérer l'ensemble des vendeurs à la nécessité du coaching
- Apprendre à débriefing en s'appuyant sur la connaissance des outils et des méthodes d'analyse du discours de vente
- Favoriser les contextes où le vendeur va apprendre par lui-même
- Évaluer l'efficacité du coaching
- Mise en place des outils d'évaluation
- Mesurer les acquis en matière de :
 - Connaissance, comportement, mise en application
- Conseiller au quotidien et transmettre les consignes
- Inciter les remontées d'informations

Techniques de management commercial

Partie 2

Module 1 : La connaissance de soi

Donner une image positive de soi

Connaître son mode de fonctionnement et son impact dans les relations professionnelles

Potentialiser ses qualités pour optimiser son mode de management

Module 2 : Communiquer avec son équipe pour atteindre des objectifs communs

Bien connaître le fonctionnement de chaque vendeur pour les aider efficacement

Utiliser la stratégie d'objectifs pour mener à bien ses projets

Aider ses collaborateurs à progresser en mettant en place des relations de confiance

Aider les vendeurs à utiliser leurs points forts

Mettre en place des relations gagnant/gagnant

Module 3 : Exercer ses responsabilités dans ses relations avec l'équipe

Les dynamiques du fonctionnement des groupes

Cette technique permet la résolution de cas difficiles

Les niveaux logiques de la pensée, pour être en accord avec soi-même

La ligne du temps

Module 4 : Situer, Comprendre et maîtriser son stress

Gérer son stress au quotidien

Connaître et savoir utiliser ses propres ressources intérieures

Découvrir les outils anti- stress

Gérer ses émotions et rester maître de soi en toutes circonstances

Méthodes et techniques pédagogiques

Apports théoriques et entraînement actif fondé sur des exercices individuels proposés par l'animateur ou les participants.

Les exercices seront analysés collectivement et feront l'objet

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Techniques de management commercial

d'enregistrements vidéo. Ceux qui souhaitent conserver leur vidéo pourront apporter une clé USB à cet effet.

Chaque participant formalisera son plan d'actions et de progression

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com