ANIMER SON EQUIPE COMMERCIALE

Domaine : Management

Réf. : 1328M

PUBLIC CONCERNÉ

Chefs d'entreprise, cadres dirigeants, responsable de service...
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 JOURS soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
586€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1164€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1479€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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.

PRÉ-REQUIS

aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

1. INTRODUCTION
-> Rôle et mission du responsable commercial.
-> Les différentes fonctions de l'encadrement commercial.

2. LE RECRUTEMENT DES COMMERCIAUX
-> Méthodologie.
-> Les outils du recrutement adaptés à la fonction commerciale.
-> Les spécificités du recrutement des commerciaux.

3. LA POLITIQUE DE RÈMUNÈRATION
-> Les composantes de la rémunération.
-> Les différents systèmes de rémunération liés aux objectifs.

4. 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.

5. 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.

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr