Dynamiser sa force de vente

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 2530AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Donner à tout animateur d'une équipe des moyens pratiques lui permettant de connaître, motiver, diriger plus efficacement ses commerciaux

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

Contenu et déroulement

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

ANIMER LES VENDEURS AU QUOTIDIEN -> Donner du sens à votre action commerciale -> Fixer les objectifs, déléguer, contrôler et suivre les résultats -> Accompagner la progression SAVOIR ECOUTER -> Ecoute active -> Développer la maîtrise de soi

CONCEVOIR VOTRE PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES -> Fédérer son équipe autour du plan d'actions -> Organiser l'action au quotidien -> Plan de tournée, rapports de visite -> Suivis budgétaires -> Tableaux de bord COMMENT

GERER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES ? -> Faire face au moment de démotivation des commerciaux -> Savoir dire OUI et savoir dire NON -> Comment prendre des décisions impopulaires ?

MENER DES ENTRETIENS EFFICACES -> Entretien d'évaluation -> Entretien de recadrage -> Réunion d'équipe

MOTIVER SON éQUIPE -> Bien connaître les personnes -> Organiser et distribuer les tâches -> Développer l'esprit d équipe -> Accompagner la progression collective et individuelle

Méthode pédagogique

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

Fiche mise à jour le 23/08/2024

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable de TPE ayant à manager des commerciaux, responsables commerciaux
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 journnées 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 :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

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

NOS CERTIFICATIONS

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