



# 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 populaires ?

**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

## DURÉE ET DATES

**-Durée :**  
2 journées 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 :**  
559€ HT / Jour / personne

**En intra-entreprises :**  
1109€ HT / Jour / groupe  
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ 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

## NOS CERTIFICATIONS

