

Coacher ses commerciaux

2 jours (14 heures)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 26/01/2023

800€ NET

Adopter la posture de Manager Coach pour développer les compétences et les performances de vos commerciaux.

Objectifs

Adopter la posture de Manager Coach pour favoriser la performance et la réussite de vos commerciaux

Compétences visées

- Faire un diagnostic de la performance de vos commerciaux
- Établir un plan de développement des performances (plan de progrès)
- Organiser et mener un accompagnement terrain
- Réussir les visites et entretiens de vente en doublon
- Mener un débriefing terrain pour développer : autonomie, motivation et engagement.

Public

Manager de commerciaux ou une force de vente

Prérequis : Aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Faire un diagnostic individuel de la Performance de mes commerciaux

- Evaluer les résultats : créer ses outils de mesures quantitatif (Tableaux de bords et KPI's)
- Evaluer les compétences : créer ses outils de mesures qualitatif (grille de développement des compétences, entretiens individuels)
- Identifier les compétences liées à la performance (Compétences, motivation et autonomie)

Coacher ses commerciaux

Coconstruire un plan de développement des performances

- Négocier les objectifs
- Sélectionner les actions de développement adaptées : binôme, formation, accompagnement terrain.

Adopter une posture de Manager Coach

- Comprendre les enjeux et la mission (savoirs, savoir-faire et savoir-être)
- Poser le cadre pour créer autonomie et motivation
- S'adapter aux différents profils


Accompagner sur le terrain

- Connaître et comprendre les différents types d'accompagnement terrain (AT)
- Organiser et structurer son AT
- Savoir mener un entretien de vente en duo (que faire face à un vendeur en échec ou difficulté ? les clés de succès)
- Maîtriser le feedback constructif et un débriefing favorisant la performance

Bilans

- Savoir mener un suivi des AT : outils de Reporting et suivi
- Auto-analyse de sa propre pratique de manager coach : définir ses axes de progression.

Dates & lieux

 05 et 06 avril 2023

 Le Mans

 14 et 15 septembre 2023

 Le Mans

Coacher ses commerciaux

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaires à l'issue de la formation.

Attestation de formation

Quizz en début de formation

Quizz en fin de formation