

Public :

Responsables commerciaux et salariés amenés à animer une équipe commerciale.

Objectifs :

Pratiquer une communication claire et efficace afin d'optimiser les résultats de son équipe.

S'approprier les différents types de management et les utiliser à bon escient.

Apprendre à évaluer afin de déléguer.

Prendre conscience de l'importance la communication dans la pratique managériale.

Analyser les résultats

Programme :

Les règles de bases d'une bonne communication

- La connaissance et l'estime de soi
- Etre congruent
- Positiver son discours

Organiser et participer au travail de son équipe

- Clarifier les règles du jeu
- Définir clairement les fonctions : qui fait quoi ?
- Fixer les objectifs en négociant les moyens
- Suivre et contrôler
- Evaluer les résultats
- Savoir quand et comment adresser une critique justifiée

Les différents types de management

- Pour qui ?
- Pourquoi ?
- Quand ?
- Comment ?

Programme - Suite

Entretenir avec son équipe une relation positive

- Informer pour donner du sens
- Déléguer
- S'organiser pour mieux écouter et mieux communiquer
- Soutenir la motivation de son équipe
- le rôle pédagogique de l'encadrement
- Les pièges à éviter

Objectifs commerciaux et plans d'action

- Un objectif commercial, pourquoi ?
- Un objectif ambitieux mais réaliste
- Les pièges à éviter
- Le calcul des objectifs
- Le suivi des objectifs
- L'analyse des résultats et les actions correctrices

Méthodes :

- Participation active. Exploitation du vécu du participant
- Exercices et mises en situation
- Livret de synthèse