

Manager une équipe commerciale (V1 du 15/06/2021) (Valant objectif professionnel)

Intervenant

Bruno Leiner-Franchi
+ 33 674 892 286
brunoleiner@bfevolution.fr

Consultant-formateur indépendant, certifié ICPF niveau confirmé (Leadership, performance commerciale, expérience client)
Coach professionnel certifié ICPF niveau agréé (efficacité professionnelle)

Intervenant handicap

Bruno Leiner-Franchi
+33 674 892 286
brunoleiner@bfevolution.fr

Durée

3 jours soit 21 heures pédagogiques en présentiel ou en distanciel
Option d'une journée REX de 7h pédagogiques à M+4

Horaires

09h00 – 17h30
modulables

Participants Groupe de 3 à 6 stagiaires, en session INTRA programmée à l'issue d'un entretien tél préalable ou d'une réunion préalable d'information

Lieu :

Sur le site du client en présentiel ou en distanciel, ou tout autre lieu, aux normes ERP et accessibilité aux Personnes à Mobilité réduite & aux Personnes en situation de Handicap

Répartition du temps

Théorie : 30 %
Pratique : 70 %

Modalité et délais d'accès :

Ils sont à valider et à confirmer lors d'un entretien préalable (téléphonique/visio, réunion) avec l'intervenant

Tarif : à partir de 1450 € HT la journée

Objectif de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Animer et motiver la force de vente autour du PAC (Plan d'Actions Commerciales)
- ✓ Piloter l'équipe commerciale et optimiser sa montée en compétences
- ✓ Renforcer l'adhésion et la cohésion de l'équipe
- ✓ Maîtriser les temps forts du management commercial **en présentiel et à distance**

Public concerné et prérequis :

- ✓ Tout manager commercial avec au moins 6 mois d'ancienneté dans sa fonction commerciale
- ✓ Maîtriser le socle de compétences selon l'article D 6113-30
https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038024722

Modalités d'évaluation :

- ✓ Evaluation diagnostique (commanditaire & participants)
- ✓ Evaluation à chaud à l'issue de la session
- ✓ Evaluation à froid à M+6
- ✓ Bilan & CR fin de formation
- ✓ Enquête de satisfaction

Techniques pédagogiques :

- ✓ Co-active : Mises en situation avec vidéo + feedback sous forme d'atelier co-développement, & Workshop
- ✓ Interrogative : Tests
- ✓ Expositive : Outils (Smart, Johari, Eisenhower, DISC...)

Programme de formation et de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Développer son efficacité managériale
 - Se connaître pour mieux manager son équipe
 - Préciser son rôle et clarifier sa mission
 - Développer une communication à fort impact
 - Optimiser la gestion de son temps
- ✓ Définir et communiquer une vision à court et moyen termes
 - Décliner sa stratégie commerciale (produits/services/cible...)
 - Fixer des objectifs individuels et collectifs
 - Piloter l'activité individuelle et celle de l'équipe commerciale
 - Conduire les différents entretiens commerciaux
- ✓ Identifier les leviers motivationnels
 - Animer l'équipe commerciale pour favoriser l'engagement collaborateur
 - Favoriser la cohésion d'équipe et l'adhésion
 - Accompagner ses commerciaux et favoriser une posture de manager-coach
 - Animer une réunion commerciale
- ✓ Savoir gérer les situations délicates
 - Manager ses ex-collègues
 - Savoir adresser une critique constructive à un commercial
 - Recadrer efficacement un vendeur et gérer les conflits (causes et mécanismes)

A l'issue de la session, les participants(es) auront intégré les fondamentaux d'une posture managériale responsabilisante pour animer et motiver leur équipe commerciale vers une performance individuelle et collective

BFL Evolution