

OBJECTIFS

Acquérir et consolider les techniques et les comportements du manager commercial.

A l'issue du stage, le participant maîtrise :

- ses propres atouts de manager et ses points d'amélioration
- les techniques d'animation d'équipe commerciale
- les modalités de conduite d'entretien
- la définition des objectifs collectifs et individuels et leur suivi
- l'exploitation des outils du management commercial

PROGRAMME

RÉF. MACO

> Durée : 2 jours

> Profil participants :
- Managers commerciaux,
responsables d'équipes,
responsables de bureaux

> Pré-requis :
- Aucun

> Calendrier 2007 Paris :
- 26 et 27 novembre

> Tarif : 800 EUR HT

> Intra-entreprise : OUI
- Nous consulter

LES + DE RLT CONSULTING

> NOS OPTIONS À LA CARTE :

- COACHING INDIVIDUEL
- PERSONNALISATION INTRA

> LES GRANDS AXES DU MANAGEMENT

- motiver ses collaborateurs
- animer la force de vente
- conduire vers l'autonomie

> SE CONNAÎTRE POUR MIEUX MANAGER

- savoir exploiter ses propres compétences
- définir ses axes d'amélioration
- prendre conscience de ses complexes
- réfléchir sur les missions et compétences du manager

> MOTIVER SON ÉQUIPE POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS

- analyser les motivations de ses collaborateurs
- définir les compétences et points à améliorer
- déléguer pour motiver
- savoir répartir équitablement les missions gratifiantes
- développer l'esprit d'équipe et fédérer autour d'un objectif commun
- animer les réunions d'équipe
- analyser et contrôler les résultats collectifs

> ANIMER SES COLLABORATEURS

- savoir définir des objectifs individuels
- exploiter l'outil du Plan d'Actions Commerciales
- mettre en place un reporting
- savoir exploiter de manière efficace et motivante un reporting
- mener les entretiens individuels
- adopter une attitude impliquante

> GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

- comment réagir face à la démotivation d'un collaborateur
- la vertu du « non »
- communiquer positivement des décisions impopulaires

> SYNTHÈSE

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- > Exposé du Formateur à l'aide de diaporamas animés
- > Illustrations par des exemples et des cas concrets
- > Méthodes pédagogiques actives favorisant la construction du savoir faire et du savoir être :
 - études de situations de management
 - jeux de rôle thématiques menés par le Formateur
 - mises en situation, évaluations et observations par les participants eux-mêmes