

Animer une équipe de vente



OBJECTIFS

- → Apprendre à dynamiser et gérer plus efficacement une équipe de vente en appliquant les fondamentaux du management
- → Définir et mettre en place un plan d'actions commerciales
- → Mobiliser une équipe pour réussir un projet collectif



PROGRAMME

Les critères d'une bonne communication

Les difficultés de la communication Établir les règles de fonctionnement L'accueil des nouveaux collaborateurs L'implication des commerciaux Fédérer, informer et mobiliser l'équipe

Connaître les styles de management

Les fonctions, avantages et inconvénients des différents styles

Plans d'actions

Savoir formuler un objectif
Donner les moyens disponibles pour réaliser les objectifs
Favoriser la participation

Analyse des écarts entre les objectifs fixés et leur réalisation

Trouver les causes et décider en commun des actions à entreprendre

Mobiliser une équipe

Être disponible au bon moment Réguler les tensions Entretenir un état d'esprit positif et clair

Réussir un projet d'équipe

Se positionner sur un nouveau marché Techniques de résolution de problème Faire et faire-faire de la qualité

PUBLIC – PREREQUIS

Chefs des ventes, responsables commerciaux

PEDAGOGIE

Apports théoriques Mises en situation

MOYENS ET OUTILS

Diaporama et jeux de rôles

MODALITES D'EVALUATION

Positionnement pré et post formation par le formateur

Bilan oral de fin de formation

Appréciation des acquis sur l'attestation de formation

Grille d'évaluation individuelle de fin de formation

DUREE

Nous consulter

DATE

Nous consulter

PRIX

Nous consulter





NATHALIE PRIN

16 Place Saint Cyran 36 000 Châteauroux 02 54 53 52 02 – 02 54 53 52 00 fpc@indre.cci.fr www.campus-centre.fr Siret : 183 600 014 000 17 N° d'activité formation : 2436P000136



