

VENTE « Equipe Commerciale » Module 3

Intitulé	MANAGEMENT COMMERCIAL « Animer, Motiver, Piloter son équipe »
Objectifs	Acquérir les techniques et éléments clés de l'animation d'équipe Organiser son activité Maîtriser les outils de motivation et de pilotage de son équipe Développer sa capacité à anticiper sur le moyen et le long terme
Public	Manager Commercial, futur manager
Durée	2 jours
Pédagogie	Pédagogie active, axée sur la participation des stagiaires : études de cas, exercices individuels et en sous-groupe, discussions/échanges d'expériences, apports théoriques et méthodologiques.
Contenu	<p>APPRENDRE A SE CONNAITRE, LES COMPOSANTES DE LA DYNAMIQUE DE SON EQUIPE</p> <ul style="list-style-type: none">• Cerner les différentes typologies de personnalités Quel manager êtes-vous ? Qui managez-vous ?• Reconnaître son style de management Les attitudes de Porter, Analyse Transactionnelle, PNL• Adapter son management à chaque collaborateur La disponibilité dans le management de proximité : l'écoute Questionner, observer pour mieux s'adapter à son environnement• Identifier les leviers-clefs de la motivation individuelle et d'équipe• Coordonner les actions services aux clients <p>S'ORGANISER POUR MANAGER</p> <ul style="list-style-type: none">• Repérer les fuites d'énergie Définir où on perd du temps (fractionnement des tâches, « chronophages »...)• Faire respecter les règles du jeu de la relation client Organiser ses dossiers, son bureau, son activité..• Responsabiliser les joueurs « hors-jeu » Déléguer, savoir dire non Les règles de la Relation Clients, le discours, les attitudes, les comportements <p>RELAYER LA STRATEGIE TOUT EN RESTANT PROCHE DU TERRAIN</p> <ul style="list-style-type: none">• Echanger, transmettre ses informations, faire adhérer aux messages forts / objectifs• Construire une réunion efficace Définir les éléments clé au préalable : la préparation• Fédérer ses collaborateurs, animer ses réunions Les méthodes d'animation de réunion et de l'entretien La voix pour dynamiser Les expressions motivantes• Maîtriser le timing Le temps de l'action et de l'implication : le présent

PILOTER SON EQUIPE

- (Re) Mobiliser son équipe

Mise en objectif collectif : la cohésion d'équipe

- Valoriser ses collaborateurs
- Fixer les objectifs (personnels & collectifs)
- Mettre en place un système de suivi (indicateurs) de résultats