

MANAGER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

Contenu pédagogique

Analyser la situation:

- Identifier les différents types de management : forces et faiblesses,
- Définir ses responsabilités et ses missions de manager,
- Clarifier les rôles, les objectifs et les tâches de chaque membre de l'équipe.

Manager son équipe : fixer des objectifs et contrôler:

- Planifier le travail de l'équipe,
- Fixer les objectifs commerciaux,
- Contrôler et déléguer efficacement,
- Analyser les performances individuelles et collectives,
- Gérer les priorités et les imprévus,
- Savoir décider : passer de l'empathie à la décision,
- Gérer les conflits et les insatisfactions.

Motiver accompagner et stimuler ses collaborateurs:

- Comprendre et anticiper les attentes et les comportements,
- Identifier et utiliser les facteurs de motivations,
- Renforcer cohésion et dynamisme de l'équipe,
- Impliquer ses collaborateurs et optimiser les performances de l'équipe.

Conduire et animer une réunion:

- Mener des entretiens efficaces,
- Animer des réunions d'équipes,
- Faciliter les échanges au sein de l'équipe,
- Gérer les dysfonctionnements du groupe
- Conclure et formaliser les points clefs.

Pour consulter le programme détaillé de l'organisme de formation, veuillez cliquer sur "télécharger" (ci-dessous colonne programme)

▼ OBJECTIF

Acquérir et consolider les techniques et les comportements du manager commercial

▼ PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs commerciaux, chefs des ventes, responsable d'équipe commerciale

▼ PRÉREQUIS

Exercer une fonction de management actuelle ou future

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mise en application aux travers d'exercices. Support pédagogique remis

▼ DURÉE