

# FORMATION PILOTER ET MOTIVER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

2VE

## Objectifs

Améliorer la performance collective de son équipe commerciale, en intégrant les points clés du management des hommes.

### **Public Visé**

Directeurs régionaux, Chefs d'agence, Responsables de magasins...  
Directeurs ou responsables commerciaux, chefs des ventes...

### **Durée**

**14.00** Heures en présentiel en présentiel  
**2** Jours

### **Pré Requis**

Aucun.

## Parcours pédagogique

### JOUR 1

#### Introduction :

- Autodiagnostic de son style de management : évaluation de ses points forts et de ses axes de progrès

*Réflexions dirigées au travers de mini-tests*

#### Manager c'est communiquer avec l'Autre

- Comprendre et analyser son type de communication
- Passer des informations claires et cohérentes
- Identifier l'utilité du feed-back dans une communication managériale
- Gérer les situations difficiles : apprendre à dire non, émettre une critique, recentrer un Commercial, une situation, faire passer une information impopulaire

*Jeux de communication pour identifier son type de communication, mises en situation*

#### Motiver son équipe commerciale

- Cerner les facteurs de motivation et de démotivation
- Travailler avec des Hommes : cerner les besoins et les points de satisfaction
- Définir des objectifs réalistes et ambitieux, leur donner du sens pour les faire accepter

*Coproduction de définition d'objectifs quantitatifs et qualitatifs*

### JOUR 2

*Retour d'expérience : débriefing sur la mise en application des acquis de formation de la première journée*

*Validation des points forts, définition d'axes de progrès*

#### Travailler la motivation de ses Commerciaux en s'appuyant sur les moyens et outils de motivation

- Réunir l'équipe : un moment d'informations mais aussi d'échanges et d'encouragement
- Mener des entretiens individuels, dont celui d'évaluation pour accompagner et suivre les actions

*Mettre en application des schémas d'entretien collectif et individuel*

#### Relier performance et motivation commerciales

- Réunir l'équipe commerciale autour des objectifs de l'entreprise, mettre en place des challenges et incentives
- Être clair à propos des performances : évaluer la bonne récompense (proportionnelle à l'investissement) pour le bon collaborateur (ses besoins et satisfactions) au bon moment (en fonction des objectifs) pour une bonne motivation (équité)

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

- Cerner les différents types de récompense
- Savoir formuler des félicitations et encouragements
- Développer la confiance pour donner envie de gagner et solliciter la participation novatrice

*Réflexions dirigées et mises en situations*

## Objectifs pédagogiques

- Appliquer les règles de la communication managériale
- Apprendre à analyser son profil de manager et celui de ses Commerciaux et vendeurs
- Développer les facteurs de motivation
- Optimiser les outils et moyens de motivation

## Méthodes et moyens pédagogiques

Exploitation du vécu des participants : participation active, coproduction d'outils et de grilles d'analyse, apports de techniques et de méthodologies

## Qualification Intervenant(e)s

Consultante formatrice experte en Performance commerciale

## Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation

## Modalités d'Accessibilité

Accès PMR