

Programme intitulé : Acquérir et perfectionner mes compétences pour manager une équipe commerciale (Niveau 5)

Stagiaires concernés : Chef des ventes, manager commercial...	Programme : Module 1 : Se connaître en tant que manager - Quel style de manager je suis et quelle est ma vision du management ? - Comment mieux me connaître pour savoir mieux manager ? - Quels sont mes axes de progression en tant que manager ? Module 2 : Piloter, manager une équipe et fixer des objectifs - Former et encadrer ses collaborateurs - Apprendre à fixer des objectifs motivants, faire grandir les collaborateurs - Mieux utiliser vos outils de contrôle des résultats et des tableaux de bord - Les spécificités du management appliqué à une équipe de vendeurs... - Fixer des objectifs commerciaux et identifier les écarts de compétences - Pression positive et pression négative Module 3 : Apprendre à gérer les personnalités difficiles et prendre en compte les risques psychosociaux - Instaurer un climat de confiance entre soi et l'autre - Mener une réflexion sur la communication et passer à l'action - Acquérir les techniques de reformulation par des phrases clefs - Développer son sens de l'observation, détecter et identifier les problèmes Module 4 : Acquérir de nouveaux outils de communication : ➤ Les règles de l'art à respecter - Mettre en place les outils et les KPI de pilotage d'un service commercial - Les mots à dire et les mots à ne pas dire - Reconnaître et rendre complémentaires les compétences : travailler sur la confiance en soi : prendre conscience de ses ressources, de ses motivations, de ses besoins et de ses difficultés - Interroger la place de chacun dans un groupe, les différents rôles - Maitriser l'équilibre économique (marges, taux de croissance) Module 5 : Communication efficace du manager : ➤ Savoir garder la bonne distance en management ➤ Cohérence et cohésion ➤ Ne pas confondre autorité et pouvoir ou comment recadrer quelqu'un ? ➤ Spécificités des différents entretiens « individuel et professionnel » Mises en situation et audio ou vidéo-training seront possibles. - Tester les pratiques apprises, aborder les points forts et ceux à améliorer - Remise des supports de cours et formateur en appui durant l'action - Mise en commun des différentes expériences de chacun - Regrouper tous les avis, afin d'évaluer les bénéfices de la formation - Mise en place d'un plan de progrès personnel - Bilan de la session
Objectifs : - Mieux me connaître en tant que manager pour motiver et obtenir des résultats - Mieux gérer les risques psychosociaux et les personnalités difficiles au sein de l'équipe - Acquérir ou perfectionner les compétences nécessaires dans mon poste pour « piloter » - Manager en respectant les règles de l'art	
Public et pré-requis : - Stagiaire responsable d'une équipe en contact avec les collaborateurs, les clients... - Avoir une expérience significative de 10 ans ou ayant préalablement validé les niveau 2, 3 et 4 du Label Sales Excellence. - 21 heures de formation par niveau minimum	
Durée de la session de formation : 3 jours (21 h00) Déjeuner pris en commun	
Dates, horaires et lieu : Dates : A définir Horaires : 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00 Lieu : Cabinet SIL-COM 240 rue des Cumène, Centre Ariane 54230 NEUVES-MAISONS	
Intervenant : Michel SILVA Formateur professionnel et référent local de la certification qualité ICPF*	
Moyens pédagogiques : Évaluation, diaporama, paperboard, objectifs, études de cas, audio et vidéo-training. Jeux de rôle et apports théoriques.	
Sanction de la formation : Attestation de stage et Label Sales Excellence Modalité d'évaluation et contrôle : Test, QCM et fiches d'évaluation Nature de la formation : Acquisition, développement des compétences	
Note importante : Merci de venir avec vos outils commerciaux et de bien prévenir les personnes concernées de votre absence, durant ces trois journées.	