

▶ Développement des Compétences Commerciales
 ▶ Formation Inter-entreprises




Coachez vos commerciaux selon leur typologie

3 jours
 [21 heures]
 DCCMK559

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk559.aspx>

OBJECTIF

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de développer les comportements et savoir-faire de ceux qui encadrent les forces de vente pour favoriser la « montée en puissance » des commerciaux.

PUBLIC

Managers d'équipe de vente, chefs des ventes, animateurs de réseaux commerciaux ayant ou non un rapport hiérarchique avec les commerciaux.

PÉDAGOGIE

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

RÔLE DU FORMATEUR

Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprie méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement.

OUTILS UTILISÉS

selon les besoins de la formation

Écoute active
 P.N.L. (programmation neuro-linguistique) et A.T. (analyse transactionnelle) Systémique (analyse des systèmes)
 Vidéo - jeux de rôles et analyse - Les jeux vidéos sont pris dans la pratique des personnes dans leurs vécus
 Télévision et caméra
 Un support de cours est distribué à chaque participant.

POINTS FORTS

Chaque participant recevra avant le stage un document sur lequel il précisera ses attentes. Ce document permettra au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

CONTENU

1 Qu'est-ce qu'un Coach ?

> Rôle et comportements attendus du coach

FORMATION CATALOGUE RESSOURCES HUMAINES

► Développement des Compétences Commerciales
 ► Formation Inter-entreprises



Coachez vos commerciaux selon leur typologie

3 jours
 [21 heures]
 DCCMK559



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk559.aspx>

> Coach ou Manager ?

2 Savoir définir la typologie de vos commerciaux

- > Evaluer les résultats de vos commerciaux et le décalage par rapport aux attentes.
- > Atout et faiblesses de chacun d'eux.
- > Les sources d'information
- > La grille de compétences

3 Négocier un « plan de progrès »

- > Ecouter
- > Définir les objectifs avec le coaché
- > Formaliser l'engagement réciproque

4 Accompagnement pertinent et positif.

- > Construire son OPDC.
- > Former, entraîner, stimuler, soutenir.
- > L'accompagnement terrain :
- > Préparer, accompagner, débriefing,
- > Les pièges à éviter.

5 Faire le « bilan de coaching » et sanctionner les résultats

- > Savoir reconnaître la performance
- > Construire et utiliser le « miroir d'accompagnement »
- > Savoir recadrer