

Management des Equipes
Formation en Intra-entreprise




Animer son équipe commerciale

3 jours
[21 heures]
MEMA311

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-mema311.aspx>

OBJECTIF

- A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :
- mettre en place une force de vente adaptée aux objectifs commerciaux,
 - animer son équipe pour optimiser ses performances
 - manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant.

PUBLIC

Chefs d'entreprise, cadres dirigeants, responsable de service,...

PÉDAGOGIE

Pédagogie active et personnalisée.
Alternance d'apports, d'exercices et de jeux pédagogiques, des apports théoriques volontairement limités afin de favoriser l'action, mise en situation, réflexions collectives et individuelles.
Formation-action participative et interactive : cette formation s'appuie sur les connaissances, les expériences des personnes en formation, l'implication des participants les rendant acteurs de leur formation.

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 reçoit avant le stage un document sur lequel il précise ses attentes. Ce document permet au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

CONTENU

1 Introduction

► Management des Equipes
► Formation en Intra-entreprise



**Animer son équipe
commerciale**

3
jours
[21 heures]
MEMA311



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-mema311.aspx>

Management des Equipes
Formation en Intra-entreprise



Animer son équipe commerciale

3 jours
[21 heures]
MEMA311

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-mema311.aspx>

- > Rôle et mission du responsable commercial.
- > Les différentes fonctions de l'encadrement commercial.

2 Le recrutement des commerciaux

- > Méthodologie.
- > Les outils du recrutement adaptés à la fonction commerciale.
- > Les spécificités du recrutement des commerciaux.

3 La politique de rémunération

- > Les composantes de la rémunération.
- > Les différents systèmes de rémunération liés aux objectifs.

4 Le management de la force de vente

- > Les différents styles de management.
- > La définition des objectifs commerciaux.
- > Les règles du jeu liées à la politique commerciale.
- > Savoir répondre aux attentes de son équipe.

5 L'animation des commerciaux

- > Les comportements du vendeur.
- > Les éléments de la motivation et de la stimulation.
- > Le coaching des vendeurs.
- > Les réunions commerciales.
- > Les entretiens individuels.
- > Les éléments de contrôle de la force de vente.