

Durée : 3 jour(s)

Objectifs

Appréhender son rôle de manager commercial, définir son rôle et ses missions

Développer les performances de son équipe

Pré-requis

Managers d'équipes commerciales, chefs de vente, animateurs de réseaux, managers d'équipes de vendeurs, de technico commerciaux. Directeurs d'agences commerciales

Connaître parfaitement le rôle d'un commercial, d'un vendeur, avoir été ou être commercial(e)

Plan de cours

1. Appréhender son rôle de manager commercial

Définir son rôle et ses missions

Évaluer la valeur ajoutée du responsable commercial

Se recentrer sur ses missions

Identifier son propre rôle de Manager

2. Adapter son management à l'environnement de l'entreprise et aux hommes qui la composent

Adapter son style au contexte et aux situations

Identifier le profil et les compétences de chaque commercial

Définir clairement les objectifs commerciaux

Agir face à de mauvais résultats : que faire ? repositionner en encourageant ou sévir?

3. Booster et motiver au quotidien son équipe commerciale

Connaître les bases de la motivation

Définir les règles du jeu en termes de stimulation individuelle et collective

Bien mesurer la reconnaissance

Positionner des objectifs ambitieux mais réalistes (dépassement de soi)

Réussir ses réunions commerciales en les dynamisant

4. Faire face aux situations difficiles au sein de l'équipe

Intégrer les émotions dans le travail pour identifier et résoudre un conflit / une insatisfaction

Savoir recadrer un commercial de façon assertive pour ne pas « briser » la relation avec Lui

Faire adhérer son équipe commerciale au changement