

Animer une équipe de vente

OBJECTIFS

Apprendre à dynamiser et gérer plus efficacement une équipe de vente en appliquant les fondamentaux du management
Définir et mettre en place un plan d'actions commerciales
Mobiliser une équipe pour réussir un projet collectif

PROGRAMME

Les critères d'une bonne communication

Les difficultés de la communication
Établir les règles de fonctionnement
L'accueil des nouveaux collaborateurs
L'implication des commerciaux
Fédérer, informer et mobiliser l'équipe

Connaître les styles de management

Les fonctions, avantages et inconvénients des différents styles

Plans d'actions

Savoir formuler un objectif
Donner les moyens disponibles pour réaliser les objectifs
Favoriser la participation
Analyse des écarts entre les objectifs fixés et leur réalisation
Trouver les causes et décider en commun des actions à entreprendre

Mobiliser une équipe

Être disponible au bon moment
Réguler les tensions
Entretenir un état d'esprit positif et clair

Réussir un projet d'équipe

Se positionner sur un nouveau marché
Techniques de résolution de problème
Faire et faire-faire de la qualité

PUBLIC - PREREQUIS

Chefs des ventes, responsables commerciaux

PEDAGOGIE

Apports théoriques
Mises en situation

MOYENS ET OUTILS

Diaporama et jeux de rôles

INTERVENANT

Intervenant spécialisé

MODALITES D'EVALUATIONS

Positionnement pré et post formation par le formateur
Bilan oral de fin de formation
Appréciation des acquis sur l'attestation de formation
Grille d'évaluation individuelle de fin de formation

DUREE

3 jours soit 21 heures

DATES

Dates à définir selon vos disponibilités et celles du formateur

PRIX

Nous consulter

CONTACT

Nathalie PRIN : 02 54 53 52 02
CCI CAMPUS CENTRE
16, place Saint Cyran
36000 CHATEAURoux
02 54 53 52 00
www.campus-centre.fr
fpc@indre.cci.fr
Siret : 183 600 014 000 17
N° d'activité formation : 2436P000136