

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

Analyse des écarts entre les objectifs fixés et leur réalisation

Trouver les causes et décider en commun des actions à entreprendre

Connaître les styles de management

Les fonctions, avantages et inconvénients des différents styles

Mobiliser une équipe

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

Plans d'actions

Savoir formuler un objectif
Donner les moyens disponibles pour réaliser les objectifs
Favoriser la participation

Réussir un projet d'équipe

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



Accessible aux personnes
en situation de handicap
Référent handicap : 02 54 53 52 05

CONTACT

NATHALIE PRIN

16 Place Saint Cyran
36 000 Châteauroux
02 54 53 52 02 – 02 54 53 52 00
fpc@indre.cci.fr
www.campus-centre.fr

Siret : 183 600 014 000 17
N° d'activité formation : 2436P000136



PUBLIC – PREREQUIS

Chefs des ventes, responsables commerciaux

PEDAGOGIE

Apports théoriques
Mises en situation

MOYENS ET OUTILS

Diaporama et jeux de rôles

MODALITES D'EVALUATION

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

Nous consulter

DATE

Nous consulter

PRIX

Nous consulter