

Management des commerciaux

Intervenant :

Consultant expert
en management

Public :

Chefs des ventes, animateurs de réseaux, managers d'équipe de vendeurs, de délégués, de technico-commerciaux, de télévendeurs. Directeurs d'agences commerciales, responsables d'équipes de vente sédentaires.

Durée :

2 jours

Lieu :

Paris 17e - Métro :
Charles de Gaulle-Étoile

S'inscrire :

En prenant contact
avec notre consultant :

Tél. 01 55 37 04 04

cfm@cfmconseils.com

Objectifs :

- Renforcer son efficacité dans son « management au quotidien ».
- Stimuler la motivation de chacun de ses collaborateurs.
- Résoudre les cas difficiles en management

Programme :

1. Bien se connaître pour mieux Manager
- Réaliser l'auto-diagnostic de votre personnalité
- Analyser les conséquences en matière de communication et d'assertivité
- Réfléchir sur votre métier : rôle, mission, responsabilité, compétences à mobiliser
- Comment élaborer votre Plan d'Actions Managérial

2. Savoir écouter
- Mettre en valeur votre équipe grâce à l'Ecoute Active
- Développer la maîtrise de soi
- Comment développer une démarche positive

3. Motiver votre équipe pour l'amener à la performance
- Analyser chaque vendeur : motivations personnelles, compétences et résultats obtenus,
- Organiser et distribuer les tâches motivantes
- Développer l'esprit d'équipe : réunions, lancement produit, salons…
- Accompagner la progression collective et individuelle
- Développer une culture coaching, tutorat, formation…
- Comment contrôler et communiquer les résultats

4. Animer les vendeurs au quotidien
- Fixer les objectifs, déléguer, contrôler et suivre les résultats
- Concevoir votre Plan d'Actions Commerciales
- Fédérer son équipe
- Organiser l'action au quotidien : plan de tournée, rapports de visite, suivis budgétaires, tableaux de bord
- Comment mener des entretiens efficaces : entretien d'évaluation, réunion d'équipe

5. Savoir traiter les situations conflictuelles
- Faire face à la démotivation des commerciaux
- Savoir dire « NON » et s'affirmer
- S'entraîner à la résolution de conflits
- Comment prendre des d?cisions impopulaires et les communiquer