



2  
Jours

## Motiver sa force de vente

dans COMMERCIAL - MANAGEMENT D EQUIPES / Réf : CIAL-MAN-01

### Objectifs de la formation

- Identifier les compétences de chacun pour les faire progresser
- Développer un esprit d'équipe motivant tout en différenciant sa façon d'accompagner chacun individuellement
- Préparer et animer des réunions dynamiques et stimulantes
- Motiver et remotiver ses collaborateurs

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Identifier le profil de ses commerciaux afin de les motiver

- Analyser les forces et les points d'améliorations individuelles
- Comprendre les motivations individuelles
- Faire progresser un collaborateur au-delà de ses limites apparentes
- Mettre en place et alimenter ses vendeurs en signaux de reconnaissance

#### Jour 1 - Après-midi

##### 2. Adapter son management au profil de ses commerciaux

- Identifier et comprendre les atouts et inconvénients de son style naturel de management pour évoluer
- Savoir et vouloir évoluer vers un maximum de flexibilité
- Appropriier son style de management aux individus et aux situations
- Individualiser ses objectifs, la façon de les formuler et les faire accepter
- Comment faire adhérer à des objectifs ambitieux en donnant du sens à l'engagement

#### Jour 2 - Matin



### 3. Développer la motivation collective son équipe

- Les principes fédérateurs du travail efficace en équipe
- L'animation dynamique d'une réunion d'équipe commerciale
- « Armer » ses vendeurs pour en faire des vendeurs efficaces dans le respect de l'image de l'entreprise et de l'éthique du métier
- Créer la notion de leadership au sein de son équipe commerciale
- Savoir créer un esprit d'équipe et de solidarité

## Jour 2 - Après-midi

### 4. Prévenir le découragement de ses vendeurs

- Réagir face à des résultats insuffisants et la non atteinte des objectifs
- Recadrer un vendeur de manière positive
- Faire passer une consigne, une procédure ou un objectif « désagréable »
- Savoir identifier et gérer un conflit avec un vendeur

## Pré-requis

Avoir ou prévoir des fonctions opérationnelles de responsabilité et d'animation d'une équipe de vendeurs ou de commerciaux

## Public cible

Manager commercial, chef des ventes, responsable commercial, directeur commercial

## Pédagogie

## Méthodes pédagogiques



- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

## Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

