RENCONTRONS-NOUS !

05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD

AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026

DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

DYNAMISER ET COACHER VOTRE EQUIPE COMMERCIALE

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

- Mettre en place une force de vente adaptée aux objectifs commerciaux
- Animer son équipe pour optimiser ses performances
- Manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Pédagogie active et personnalisée.

Alternance d'apports, d'exercices et de jeux pédagogiques, des apports théoriques volontairement limités afin de favoriser l'action, mise en situation, réflexions collectives et individuelles.

Formation-action participative et interactive : cette formation s'appuie sur les connaissances, les expériences des personnes en formation, l'implication des participants les rendant acteurs de leur formation.

Programme

1. LE MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE

- Les différents styles de management
- La définition des objectifs commerciaux
- Les règles du jeu liées à la politique commerciale
- Savoir répondre aux attentes de son équipe

Durée de formation
2 jours soit 14 heures

Public
Chefs d'entreprise, cadres dirigeants, DR, responsable de service.

Prérequis
Aucun.

Niveau / Certification Obtenue
Attestation de formation et certificat de réalisation.

Type de formation / stage
Présentiel, À distance

Intra/Inter/Accompagnement individuel/A distance

DYNAMISER ET COACHER VOTRE EQUIPE COMMERCIALE

2. L'ANIMATION DES COMMERCIAUX

- Les comportements du vendeur
- Les éléments de la motivation et de la stimulation
- Le coaching des vendeurs
- Les réunions commerciales
- Les entretiens individuels
- Les éléments de contrôle de la force de vente

3. LE RECRUTEMENT DES COMMERCIAUX

- Méthodologie
- Les outils du recrutement adaptés à la fonction commerciale
- Les spécificités du recrutement des commerciaux

4. LA POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION

- Les composantes de la rémunération.
- Les différents systèmes de rémunération liés aux objectifs