

PROGRAMME DE FORMATION
Management des ventes

01/01/2024 - v3

INTITULE DE LA FORMATION	Piloter la performance commerciale de son équipe
OBJECTIF PÉDAGOGIQUE	<p>Les participants seront capables d’exploiter les outils statistiques de vente pour accompagner à la fois la montée en compétence de leur équipe commerciale et le respect de la stratégie définie par l’entreprise.</p> <p>Ils seront en mesure de déployer des actions managériales lors des temps forts que sont les réunions, les entretiens individuels et les accompagnements terrain.</p>
POPULATION VISÉE	Tout manager commercial*
PRÉREQUIS	Disposer des outils d’analyse, la CRM et connaître la stratégie commerciale de l’entreprise
PROGRAMME ET CONTENU	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objectif 1 : Cartographie de son équipe A l’aide des statistiques et des objectifs commerciaux, repérer les forces et axes d’amélioration des membres de son équipe ; 2. Objectif 2 : Construire son plan d’action collectif et individuel A partir de la situation, communiquer en réunion, puis décliner la tactique à mettre en application lors des temps d’échanges individuels ; 3. Objectif 3 : Coacher en situation Briefing puis débriefing des visites terrain lors des accompagnements ; 4. Objectif 4 : S’entraîner Mises en situation sur le lancement de réunion, les entretiens individuels et le coaching terrain ;
MODALITÉS D’ORGANISATION	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soit la formation est dispensée en salle de réunion mise à disposition par l’entreprise en présentiel, par groupes de 8 à 10 participants ○ Soit la formation s’effectue dans un hôtel disposant d’un espace séminaire de travail ○ Dans les 2 cas la salle devra être suffisamment spacieuse pour faciliter les ateliers d’échanges et les mises en situation.
MOYENS D’ÉVALUATION	<ul style="list-style-type: none"> ○ Questionnaire de satisfaction ; ○ Des mises en situation à chaque étape travaillée ; ○ Un quizz de fin de formation ; ○ Une évaluation globale avec création d’une feuille de route personnalisée pour

PROGRAMME DE FORMATION
Management des ventes

	chaque manager.
DURÉE	3 jours 8h30 – 12h00 / 13h30 – 17h00
ORGANISME & INTERVENANT	Cabinet Formes d'Esprits / Stéphane Casabianca

* Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires.