



Organisme de Formation Européen Linguistique et Informatique

MANAGER SON EQUIPE COMMERCIALE

<p>Présentation :</p> <p>Le pilotage d'une force commerciale nécessite de la méthodologie et un suivi dans le temps.</p> <p>Durée :</p> <p>A déterminer au travers d'un audit personnalisé</p> <p>Objectifs :</p> <p>Acquérir une vision complète des enjeux, missions et tâches du manager commercial. Maîtriser tous les outils du management d'une équipe de commerciaux, Optimiser la performance de son équipe.</p> <p>Pré requis :</p> <p>Aucun</p> <p>Public :</p> <p>Managers, Responsables commerciaux, directeur de PME ou toute personne supervisant une équipe commerciale</p>	<p style="text-align: center;">PROGRAMME :</p> <p>LE ROLE DU MANAGER COMMERCIAL</p> <ul style="list-style-type: none">- Elaborer son plan de développement commercial- Intégrer la politique commerciale de l'entreprise et la décliner au sein de son équipe- Faire adhérer ses collaborateurs a son plan de développement commercial- Présenter et vendre son projet en interne- Construire ses tableaux de bord commerciaux- Sélectionner les indicateurs de pilotage pertinents et facilement accessibles- Elaborer les tableaux de bord ;- Communiquer et faire adhérer son équipe de commerciaux aux règles du jeu définies <p>COACHER SON EQUIPE COMMERCIALE</p> <ul style="list-style-type: none">- Analyser l'activité de son équipe- Identifier les écarts- Elaborer des plans d'actions individuels pour ses collaborateurs.- L'intégration d'un nouveau vendeur- Le plan de progression- Le coaching- Connaitre les différentes situations de coaching ;- Repérer les commerciaux a accompagner en priorité ;- Identifier les compétences a renforcer et les actions a mettre en ouvre : la gestion des entretiens clients, la rédaction des offres commerciales...- Identifier les axes de progrès-- L'accompagnement-formation- L'accompagnement-perfectionnement-- L'accompagnement-soutien- Le travail en binôme- Stimulation et motivation- La stimulation par les concours- La motivation par les encouragements- La démotivation- Maîtriser ses réunions
---	---

REUNIR SON EQUIPE COMMERCIALE

- L'entretien individuel
- Fixer les objectifs
- Le contrôle de l'activité (reporting)
- Les points de vigilance quel que soit le type d'entretien ;
- L'entretien de fixation d'objectifs
- L'entretien de félicitation
- L'entretien de recadrage
- L'entretien de sanction
- L'entretien d'évaluation
- Le bilan de compétences
- La conduite de réunions
- Principes d'organisation matérielle de la réunion : convocation, temps, lieu ...
- Définition du but et des objectifs dans les différents types de réunions
- Préparation matérielle de la réunion
- Le discours
- Organiser une session de formation
- Maintenir un bon niveau de communication avec ses collaborateurs et ses clients ;
- Gagner en confort dans les situations difficiles

RECRUTER SON EQUIPE COMMERCIALE

- Le style du recruteur
- L'entretien d'embauche
- La sélection
- Définir le profil recherché selon les objectifs du plan d'actions commercial
- Quelques techniques de recrutement (entretien, tests...)
- L'intégration du candidat