



intra – entreprise
2 jours

Manager une équipe de vente

Cette formation revisite **les fondamentaux** de la relation encadrant / encadré au quotidien dans le **domaine commercial** et les transpose dans le **contexte en tension** de notre époque. Elle valorise et développe chez le manager une **attitude proactive** et contribue à lui redonner le sens du challenge et de la **démarche participative d'équipe**. Elle intègre les notions d'**incertitude**, de **multi culturalité**, de **différences générationnelles**. Elle est orientée « métier » au quotidien et donne des recettes et méthodes concrètes au manager débutant comme au manager confirmé.

Cette formation met le stagiaire manager au cœur des **sujets de son quotidien** par une **alternance** de concepts et mouvements et de mises en application. Le déroulement en petit groupe (maximum 12 personnes) permet de mieux **répondre à chaque besoin**.

Contenu pédagogique

Les grands principes et enjeux du management commercial

(1/2 journée)

- L'équilibre de la relation managériale
- Les trois autorités du manager
- Les quatre leviers du management
- Piloter et gérer son territoire de vente
- L'analyse préalable du portefeuille client

La communication managériale

(1/2 journée)

- Emetteur / récepteur
- Les spécificités du commercial
- Les trois modes de l'être humain
- Le codage / décodage des messages
- Les canaux de communication
- Les 4 comportements dominants
- Les positions de vie
- Les croyances, les filtres au sujet du client

La délégation et les styles de management

(3 heures)

- Les quatre niveaux de délégation
- L'arc de la compétence
- Organiser un point fixe hebdomadaire pour chacun de ses vendeurs
- La fiche de mission ou de poste
- Les dix conditions de la délégation

La gestion de la relation au quotidien

(3 heures)

- Le processus de changement
- La pyramide des besoins
- Demander et refuser : savoir dire NON
- Exprimer une critique, un compliment

L'entretien de félicitation et / ou de recadrage

(2 heures)

- Comment tenir un entretien de félicitation ou de recadrage ?
- Les étapes de l'entretien
- Rendre le jugement et le ressenti objectifs

Le coaching-interpersonnel

(30 minutes)

- Examen et copie croisée des plans d'actions
- Prise de rendez-vous binômes

Pour qui ?

- Pour tout **manager** commercial souhaitant faire le point sur son action pour mieux la recentrer.
- Pour tout **encadrant** désirant découvrir de nouveaux moyens de mieux piloter et anticiper le management de son équipe par l'intégration de méthodes et d'outils opérationnels performants.

Les objectifs :

A l'issue de la formation, les participants sauront :

- Identifier leur **style de management**
- Piloter **efficacement** chaque vendeur
- Conduire des **réunions efficaces et courtes**
- Appréhender et **réaliser un entretien** efficace
- Structurer leurs **actions** et aller **doit au but**
- Mieux **piloter les secteurs de vente**
- Anticiper les **tensions et conflits**

INTERVENANTS



L'équipe d'intervenants
COHESIUM Formation & Coaching