



Vente et
Négociation

MANAGER DES FORCES DE VENTE



OBJECTIFS DE FORMATION :

- Développer et Structurer son Leadership face à des commerciaux
- Motiver les équipes commerciales
- Développer une coopération efficace sur le Terrain avec les commerciaux.

100 %
Présentiel

PUBLIC VISE :

Commercial, Chef de Secteur, Directeur Commercial, Chef des Ventes. Manager

NOMBRE DE STAGIAIRES :

3 à 8 stagiaires

CONTENU PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DE LA FORMATION :

• Développer sa posture de Leader

Introduction au Leadership

Comprendre l'évolution de la pratique managériale

Exercice : répertorier les critères de leadership

• Structurer son leadership

Identifier les composantes du cadre de management

Mettre en place un cadre de management propice à la performance

Exercice : Définir son plan d'action pour structurer son leadership

• Motiver les équipes

Identifier les leviers de motivation adaptés à la FDV

Animer les succès d'équipe

Exercice : Réaliser un plan d'action Commercial visant à développer le ré-engagement de son équipe.

• Piloter son périmètre commercial

Mise en place de KPI liés à son activité

Etablir des outils de reportings

Les 3 types d'accompagnement sur le Terrain

FORMATEUR :

Des consultants formateurs expérimentés accompagnant les Dirigeants et DRH dans le développement de la performance durable de leurs équipes et dans la transformation des organisations et de leurs cultures de management. Les consultants interviennent sur des missions de formation, de recrutement de managers, d'Assessment et de conseil en organisation et management.

Ils sont certifiés DISC, PXT Select (recrutement prédictif) et GENOS (Intelligence émotionnelle)

> s'inscrire contact@synerteam.fr
> nous contacter au 04 74 16 01 73

MODALITES DE SUIVI ET DISPOSITIF D'APPRECIATION DES RESULTATS :

Evaluation formative en continu et quiz d'évaluation des connaissances en fin de formation

PROCHAINES SESSIONS :

Cf www.synerteam.fr

DUREE : 2 JOURS – 14H

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF HT :

Inter : 1580€/personne (session garantie à partir de 3 inscriptions)

LIEU :

Vienne (38200)

(Bureaux de SynerTeam)

PRE-REQUIS NECESSAIRES POUR SUIVRE L'ACTION DE FORMATION

Aucun pré-requis nécessaire

MATERIEL REQUIS

Aucun matériel requis pour le/la stagiaire

MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Alternance régulière de la pratique et de la théorie

SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Il est remis aux stagiaires : un kit du participant (boîte à outils)

EN OPTION

2 entretiens d'accompagnement individuel de suivi
Prix : 150 € / entretien