Ref. NG02

Entreprises

Les 7 Clefs du Management Commercial

> DURÉE :

• 3 journées.

> TARIF 2020

• 1 390 € nets de taxes par participant (inter-entreprises).

> PUBLICS :

• Tout manager commercial souhaitant prendre du recul, se poser les bonnes questions pour optimiser ses performances et celles de son équipe.

> OBJECTIFS :

• Diagnostiquer son style de management afin de mieux l'adapter à ses commerciaux.
• Valoriser les potentiels humains de vos commerciaux afin de se sublimer et se dépasser.
• Organiser et structurer vos actions (entretiens, coaching...) pour accroître votre vraie valeur.

> MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

• Le mot-clef de cette session : training !... Et encore training !... Ainsi, les 7 actions majeures du métier, seront vues sous un angle opérationnel, le but étant de retrouver le terrain avec les outils pratiques et aussi avec fougue, ambition et stratégie.

Les + du programme

• Une formation très opérationnelle s'appuyant sur des mises en situation réelles (training) ; cela leur permet de réfléchir avec stratégie (en amont), d'agir avec rigueur (pendant) et de se projeter avec réalisme et méthode (en aval).

> PROGRAMME

Savoir être assertif et communiquer
• Identifier votre style de Management Commercial (assessemnt).
• Identifier votre niveau d'Assertivité (affirmation de soi) et de Leadership.

Savoir animer une réunion commerciale (la dimension collective)
• Clarifier les règles de Prise de Parole en public.
• Se perfectionner aux techniques d'animation d'équipes commerciales.

Savoir conduire un entretien (la dimension individuelle)
• L'entretien de fixation d'objectifs, de mise au point, d'évaluation des résultats, de communication, d'accompagnement en clientèle...

Savoir motiver et valoriser
• Explorer et appliquer les principes de l'affirmation positive.
• Analyser les approches de la motivation et les adapter à vos commerciaux.

Savoir mener une Négociation
• Identifier les 5 attitudes fondamentales de haut niveau : Découvrir, Argumenter, Faire face à l'Objection, Valoriser, Conclure.
• Connaître les typologies des Acheteurs professionnels.

Savoir Coacher et mobiliser les hommes (teambuilding)
• Définir la méthodologie et les outils de Coaching.

Savoir gérer son Temps/ses Priorités et s'organiser
• Identifier les tâches dites «chronophages» (autodiagnostic).

Formations 2020
inter-entreprises :
9-10-11 mars / 8-9-10 juin
5-6-7 oct. / 2-3-4 déc.
ou intra-entreprise :
Formation proposée pour un groupe de salariés d'une même organisation / entreprise à la date et au lieu de votre choix.

Lieu
INSTITUT MESLAY
(Montaigu - Vendée)
02 51 48 84 84 (Accueil)
contact@meslay.org

Assistante de formation :
Mme Dorothée DESTOUCHES
02 51 48 84 80