



## MANAGER COMMERCIAL

Dynamiser, motiver et piloter ses commerciaux



CAPITE CORPUS

### PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel



J-15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants



### Jour 1



#### 1 | Mettre en place un management de la performance

- ▶ L'équation de la performance
- ▶ La définition d'objectifs
- ▶ L'entretien de fixation d'objectif



#### 2 | Intégrer les bases du coaching dans son style de management

- ▶ Le rôle du coach
- ▶ Les 6 niveaux logiques de G. Bateson
- ▶ La notion de croyance et leurs 2 dimensions : aidante / limitante
- ▶ Les 5 "croyances limitantes types" et leurs antidotes respectifs



#### 3 | Distribuer des signes de reconnaissances adaptés au collaborateur et au moment

- ▶ La nécessité (vitale) de signes de reconnaissances
- ▶ Les types de signes de reconnaissance
- ▶ La distinction entre les résultats et les efforts
- ▶ Les paramètres d'une félicitation efficace



Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel



### Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1



#### 4 | Faire un feedback sur le travail du collaborateur

- ▶ Les objectifs et freins au feedback
- ▶ Le feedback descendant FISC
- ▶ Le feedback "miroir", dans une approche orientée "coaching"



#### 5 | Débriefing une visite client pour fixer des objectifs de progrès

- ▶ L'utilité de l'accompagnement terrain
- ▶ Le cadrage de la tournée/visite client
- ▶ Le débriefing de visites client par la stratégie de l'explicitation
- ▶ La transformation d'une difficulté en objectif de progrès



#### 6 | Conduire un entretien d'activité mensuel

- ▶ Les principes de ce type d'entretien
- ▶ La trame de l'entretien d'activité
- ▶ La responsabilisation sur le bilan N-1



Ancrage des acquis/ Consolidation Plan d'action et de progression individuel

- ▶ Eval'formation et remise des attestations

S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.



### Les activités pédagogiques Capite Corpus



**DécliC** > prendre conscience...



**MécaniC** > s'approprier une méthode...



**PratiC** > se mettre en situation...



**VériDiC** > s'entraîner dans son contexte...



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...



1 Mettre en place un management de la performance



2 Intégrer les bases du coaching dans son style de management



3 Distribuer des signes de reconnaissance adaptés au collaborateur et au moment



4 Faire un feedback sur le travail du collaborateur



5 Débriefing une visite client pour fixer des objectifs de progrès



6 Conduire un entretien d'activité mensuel



### ÉVAL'FORMATION

**Avant la formation** : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

**En fin de formation** : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

**Après la formation** : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !



### PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach, expert en management



### PUBLIC

**Personnes concernées** : Managers ayant un lien hiérarchique direct avec leurs collaborateurs

**Prérequis** : Aucun

**Effectif préconisé** : max. 8 participants



### MODALITÉS



**Intra-entreprise** : organiser cette formation dans votre entreprise en présentiel ou en distanciel



**Training individuel** : formation accessible en "one to one" : durée et schéma pédagogique adaptés

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)