



MANAGER COMMERCIAL

Dynamiser, motiver et piloter ses commerciaux



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **Pour qui ?** Managers ayant un lien hiérarchique direct avec leurs collaborateurs
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach, expert en management
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

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

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

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- Synthèse et points d'ancrage
- Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

- | | |
|--|--|
| "DécliC" : tests, auto-diagnostics pour activer la prise de conscience | "MécaniC" : exercices mécaniques pour s'approprier les techniques |
| "PratiC" : des simulations avec un cadre et un objectif définis | "VéridiC" : un entraînement semi-réel pour faciliter le transfert |



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



MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

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



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent



Training individuel - un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise : 3820 € - 2 jours - 8 participants** (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel : 1890 € / 8 h** d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



**DEMANDER UN DEVIS DÉTAILLÉ
PROGRAMMER UNE DATE**



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

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com