MANAGER COMMERCIAL

Dynamiser, motiver et piloter ses commerciaux

CAPITE CORPUS

2 jours • 14 heures | **3 à 8 participants** | **Intra-entreprise / individuel**

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

Managers ayant un lien hiérarchique direct avec leurs collaborateurs

Prérequis : aucun

Intervenant : consultant senior et coach, expert en management

DÉLAI DE MISE EN OEUVRE

Entre 1 et 2 mois à compter de la demande

ACCESSIBILITÉ

Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement.
Nous contacter.

LES + DE CETTE FORMATION :

- **Expérimenter son style de management :** un autodiagnostic pour prendre conscience de ses modes de fonctionnement
- **S'entraîner aux entretiens clés :** fixation d'objectifs, feedback et entretien d'activité rejoués en jeux de rôles
- **Agir sur le terrain avec ses commerciaux :** un focus sur l'accompagnement et le débriefing de visite client
- **Intégrer le coaching à son management :** des repères concrets pour accompagner la progression de chaque commercial

VOTRE FORMAT & VOS TARIFS

Intra-entreprise

Votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent. Vous souhaitez adapter ce programme, n'hésitez pas à nous contacter

3 620 € / 2 jours • 8 participants
Frais de déplacement non inclus

Training individuel

Un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

1 790 € / 8 heures
4 classes virtuelles de 2 heures en face à face

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

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

Des 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant : identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

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

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

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 Site : www.capitecorpus.com Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus - Organisme de formation • 45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

MANAGER COMMERCIAL
OBJECTIFS ET PROGRAMME

CAPITE CORPUS

NOS ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES : **DécliC** : tests et auto-diagnostics **MécaniC** : exercices d'entraînement **PratiC** : mises en situation avec débriefing **VéridiC :** entraînement sur vos situations réelles

J-7 **Votre formation se prépare dès maintenant :** questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, vos difficultés et les cas rencontrés.

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

EN PRATIQUE
- Cas : repérer un objectif mal formulé
- Exercices : décliner un objectif de direction en objectifs d'équipe
- Simulation d'un entretien de fixation d'objectifs

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

EN PRATIQUE
- Autodiagnostic de ses modes de fonctionnement
- Exercices : identifier le vrai niveau d'un problème

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

EN PRATIQUE
- Training : féliciter un collaborateur
- Training : valoriser une initiative qui n'a pas abouti

JOUR 2

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"

EN PRATIQUE
- Démo : nos réflexes face à un feedback négatif
- Training : formuler un feedback structuré
- Training : faire un feedback miroir

5 | Débriefer 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

EN PRATIQUE
- Simulation : observer une visite client puis la débriefer
- Exercices : faire expliciter au commercial sa façon de faire

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

EN PRATIQUE
- Exercices : reconstituer les étapes de l'entretien d'activité
- Training : conduire un entretien face à un collaborateur qui se défausse

Clôture de la formation :
- Synthèse et points d'ancrage.
- Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements.

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 Site : www.capitecorpus.com Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus - Organisme de formation • 45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044