

Motiver et animer son équipe commerciale

EC07 – Efficacité commerciale

DÉTAILS DE LA FORMATION

+ OBJECTIFS

- Acquérir des outils managériaux opérationnels
- Utiliser ses talents de leadership pour dynamiser et motiver son équipe, obtenir des résultats
- Développer sa capacité à communiquer et motiver son équipe. Définir des objectifs, construire des plan d'actions pour une équipe ou à un niveau individuel

+ PUBLIC

- Cadre
- Commerciaux
- Directeurs commerciaux

+ PRÉREQUIS

- Aucuns

+ DURÉE

- 2 jours, soit 14 heures

+ NOMBRE DE STAGIAIRES PAR SESSION

- de 1 à 8 p. maximum par groupe

+ BUDGET

- Inter-entreprises : 360 € H.T / personne
- Intra entreprise : nous consulter

+ DÉLAI D'ACCÈS

- Nous consulter

+ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques
- Jeux de rôles filmés
- Remise d'un support en couleur contenant le cours du module de formation suivi

+ MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Enquête de satisfaction stagiaire
- Bilan formateur / formatrice
- Remise d'une attestation individuelle de formation
- Délivrance d'une grille des compétences
- Enquête de satisfaction client

Alliance Form'Action

13 rue de la Maladrerie
Hameau Les Povots
10210 CHAOURCE

] 03 25 40 16 53
] 06 23 96 56 82



Alliance
Form'Action
Former, notre passion... et si nous la partageons ?

jf.lhoret@aformation.fr - www.aformation.fr

OF : N° 21 10 00647 10 - N° SIRET : 508 379 328 00042 - TVA FR : 12508379328
AFA20EC07

PROGRAMME DE FORMATION

+ BIEN SE CONNAÎTRE POUR MIEUX MANAGER

- Définir son style de management
- Travailler sur les points forts de sa personnalité
- Identifier son style leadership le mieux adapté à sa personnalité

+ DÉVELOPPER VOTRE LEADERSHIP

- Faire preuve d'une grande intelligence émotionnelle
- Savoir communiquer efficacement
- Renforcer son empathie pour mieux communiquer
- Agir sur son image
- Être un exemple pour ses collaborateurs
- Savoir exprimer sa vision, la faire partager
- Savoir mobiliser

+ MANAGER ET MOTIVER VOTRE ÉQUIPE

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT POUR OPTIMISER LES RÉSULTATS DE L'ÉQUIPE

- Savoir écouter :
 - Favoriser l'écoute active pour mettre en valeur son équipe
 - Favoriser une démarche positive
- Renforcer la motivation de votre équipe
 - Les clés de la motivation
 - Identifier les leviers – clefs de la motivation individuelle et d'équipe
- Analyser chaque collaborateur : motivation personnelle, compétences et résultats obtenus
- Accompagner la progression collective et individuelle
- Développer l'esprit d'équipe

+ ANIMER VOTRE ÉQUIPE AU QUOTIDIEN

- Donner du sens
- Fixer des objectifs
- Contrôler et suivre les résultats
- Concevoir des plans d'actions
- Fédérer votre équipe autour de ces plans d'actions

+ ÉVALUER LES PERFORMANCES DE VOTRE ÉQUIPE

- Valider les compétences
- Le degré d'autonomie
- Grille d'observation individuelle et de diagnostic collective

+ MENER DES ENTRETIENS INDIVIDUELS EFFICACES

- De fixation d'objectifs
- De communication d'une décision difficile
- De mise au point
- D'appréciation