

Management de la Force de Vente

Objectifs de la formation

- Développer la qualité d'un manager Leader, qui mène son équipe commerciale sur la voie du succès
- Faire adhérer en communiquant efficacement sa vision
- Développer la motivation et la compétence de chacun de ses commerciaux pour booster ses ventes
- Concevoir et animer des réunions motivantes
- Gérer les situations difficiles

Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Manager, animer une équipe de vendeur et de les faire progresser
- De créer un esprit d'équipe gagnant, et de réaliser la cohésion du groupe

Programme de la formation

Module 1 (7 heures) :

- Accueil et présentation du métier
- Le Management commercial, et Leadership
- Le comportement du Manager, le développement personnel, l'Intelligence Émotionnelle, les différents styles de management
- Élaborer sa FDV, et la dimensionner selon la politique commerciale

Module 2 (7 heures) :

- Les activités opérationnelles
- L'organisation du travail, analyse du portefeuille clients, définition des priorités, la fréquence des visites clients
- La préparation, la planification et l'optimisation des tournées commerciales
- Définir les objectifs de chacun
- Les différentes personnalités de vendeur

Module 3 (7 heures) :

- Le pilotage de la FDV, contrôle et suivi de l'activité
- Formation et montée en compétence de ses collaborateurs
- Organiser et animer la réunion commerciale
- Prendre la parole en public
- Le management intergénérationnel
- Gérer intelligemment les conflits dans l'équipe, et retrouver l'harmonie

Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises de l'animation et le management d'une équipe commerciale. Tous managers souhaitant se perfectionner aux fonctions de Directeur Commercial

Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de Manager Commercial, ventes

Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

Durée :

3 jours (21 heures)

Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

TARIF 2019/2020

INTER : 1300 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)
INTRA : 2800 € (maxi 10 participants)

Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection négociation et management d'équipe commerciale

Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

