



LE CAMPUS
By CCI Nièvre

FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

DURÉE ET DATES

3 JOURS - 21 HEURES

FORMATION SUR
MESURE

> DATES A DÉTERMINER

...

**PERFORMANCE
COMMERCIALE**

**COACHER SON
ÉQUIPE DE VENTE**

Contact Inscriptions

Catherine
Guyon

06.64.19.28.27
c.guyon@byccinievre.fr

TARIFS 2024

Sur mesure

NOUS CONSULTER

Le Campus by CCI Nièvre
74, Rue Faidherbe - 58000 NEVERS
E-mail : formation@byccinievre.fr
Site Internet : nievre.cci.fr



COACHER SON ÉQUIPE DE VENTE

PUBLIC

Aux responsables d'une équipe commerciale.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier

OBJECTIFS

Optimiser sa gestion des ventes et la motivation des commerciaux en ayant une politique et une analyse commerciale réaliste.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Le stagiaire sera en mesure de :

- Réaliser un diagnostic exhaustif de son équipe
- Identifier et mettre en œuvre les outils de la motivation
- Adapter son management en fonction des membres de son équipe
- Accompagner son équipe dans la formation comme la responsabilisation

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Exposé interactif.
Etudes de cas.
Jeux de rôles en vidéo analyse.

ANIMATEUR

Cette formation est assurée par un spécialiste du domaine avec une expérience significative en entreprise et de pédagogie en formation
Nos formateurs sont sélectionnés et référencés selon un processus Qualité

SUIVI ET ÉVALUATION

Une attestation d'assiduité, une copie de la feuille d'émargement, un questionnaire de satisfaction ainsi qu'un questionnaire d'auto-évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation sont remis aux stagiaires en fin de journée.

PROGRAMME

Faire le diagnostic de l'équipe

- diagnostic qualitatif et quantitatif
- identification des forces et faiblesses
- actions correctives

Identifier et mettre en œuvre les outils de la motivation

- la motivation interne
- la motivation externe
- articuler sa politique de motivation

Adapter son style de management

- le rôle du leader
- les quatre styles de management

Rendre opérationnel ses actions de motivation

- l'accompagnement de l'équipe
- la formation
- la responsabilisation