

ANIMER ET PILOTER SON EQUIPE COMMERCIALE

Sommaire du cours

OBJECTIF

Acquérir les éléments clés de l'animation d'équipe.
Améliorer son efficacité personnelle et celle de son équipe,
Diagnostiquer ses points forts et ceux améliorables.
Maîtriser les outils de motivation et de pilotage de son équipe.
Elaborer un plan d'actions personnalisé.

NIVEAU REQUIS

Responsable commercial /Chef de vente et de secteur qui dirige une équipe.

● LE CONTEXTE DE L'ENTREPRISE/ LES FONCTIONS DU MANAGEMENT/ LA COMMUNICATION (1ERE PARTIE).

Situer le contexte de l'entreprise.
Clarifier le rôle du manager/ responsable d'équipe commerciale.
Bien se connaître pour mieux manager.
Auto-diagnostics (style de management, manager, coaching)
Clarifier les composantes et caractéristiques de l'équipe.
Réaliser l'auto-diagnostic de son équipe commerciale
Identifier les points clés de la motivation individuelle et d'équipe
Adapter son management à chaque collaborateur
Réussir ses réunions commerciales et ses entretiens :
Préparer ses réunions / entretiens
Faire passer les messages essentiels
Communiquer efficacement (sur le fond et sur la forme)
Repérer l'importance du langage positif.
Utiliser les attitudes favorables
Eviter la routine

● COMMUNIQUER (2EME PARTIE) / PILOTER AU QUOTIDIEN /

- Clarifier les notions de temps.
- Pratiquer la délégation réussie
- Traduire les objectifs de résultats en objectifs d'activité
- Motiver et animer au quotidien
 - Stimuler, encourager et valoriser ses collaborateurs
 - Susciter les idées nouvelles
 - Vendre les objectifs à son équipe
 - Animer son équipe
 - Motiver son équipe et favoriser la motivation dans le temps
 - Remobiliser une équipe démotivée
- S'Affirmer et Gérer les situations difficiles.
- Décider.
 - Prendre les décisions qui s'imposent
 - Savoir dire non
 - Faire respecter les règles du jeu

● EFFICACITE ET PERFORMANCE / LE PLAN D' ACTIONS PERSONNALISE.

- Connaître les composantes de la performance & la démarche d'amélioration.
- Piloter par des indicateurs de suivi et de résultats
 - Mettre en place un système de suivi
 - Accompagner l'équipe dans le suivi au quotidien
 - Savoir dire non
- Mener des entretiens de suivi d'activité avec son équipe
 - Evaluer et dynamiser en entretien
- Elaborer un plan d'actions personnalisé.