

Devis programme de formation en présentiel

COACHER EFFICACEMENT VOTRE ÉQUIPE COMMERCIALE

Programme

- 1) Définir clairement les objectifs commerciaux à atteindre
- 2) Mesurer les résultats par rapport aux engagements de chacun et mettre en évidence le décalage
- 3) Développer une écoute active pour découvrir s'il s'agit d'un problème de compétence ou de motivation.
- 4) Négocier un plan de progrès
- 5) Choisir une action de motivation adaptée (accompagnement ou formation, individuelle ou collective)
- 6) Préparer le bilan et sanctionner les résultats.
- 7) Reconnaître la performance.

Moyens, méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Alternance de méthodes magistrales et participatives, jeux de rôles, QCM
Test validation d'acquis, mise en situation et grille d'évaluation

Objectifs pédagogiques

Définir des objectifs
Négocier un plan de progrès
Optimiser les performances de l'équipe

Public

Dirigeants et manager d'équipes commerciales

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

Nature de la formation

Action de développement de compétences

Durée de la formation

1 jour (7 heures)

Date et lieu

A définir

Intervenant

Micky GAUDICHAU
Formateur, consultant spécialisé en management d'équipes

Nombre et noms des stagiaires

A définir

Tarif

350 € ht / par stagiaire (inter)
1050€ ht/votre équipe chez vous (intra)

Contact

Micky GAUDICHAU
06-15-91-18-03
Micky.gaudichau@actiloisirs.fr