

Devis programme de formation en présentiel

MANAGER, ANIMER, MOTIVER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

Programme

Jour 1 :

1) Se positionner en tant que manager

clarifier son rôle et sa mission, quel est mon style de management

2) Adapter son management en fonction des personnes et des résultats

quel est le profil de mes équipiers : sont ils compétents, sont ils motivés ? quand être directif, participatif, persuasif, déléguatif ?

Jour 2 :

3) Motiver au quotidien

qu'est ce qui motive mes collaborateurs, comment encourager, comment casser la routine ?

4) Réussir des briefings commerciaux motivants

structurer ses réunions, animer un briefing

5) Aborder et résoudre les cas difficiles

entretien de recadrage, entretien de remotivation

Jour 3 (un mois plus tard environ)

- 1) **Bilan des axes de progrès** : le stagiaire relate les actions qu'il a pu mettre en place à l'issue des 2 premières journées de formation : manière dont il a procédé, moyens mis en œuvre, difficultés rencontrées, résultats obtenus.

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

Renforcer l'efficacité du management

Stimuler la motivation

Renforcer l'esprit d'équipe

Résoudre les cas difficiles

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

3 jours (21 heures)

Date et lieu

A définir

Intervenant

Micky GAUDICHAU

Formateur, consultant spécialisé en management d'équipes

Nombre et noms des stagiaires

A définir

Tarif

1050 € ht / par stagiaire (inter)

3150€ ht/votre équipe chez vous (intra)

Contact

Micky GAUDICHAU

06-15-91-18-03

Micky.gaudichau@actiloisirs.fr