

ORGANISATION ET MANAGEMENT DU POLE COMMERCIAL

Objectif de la formation

- Gérer son temps et son énergie en fonction du potentiel d'une affaire
- Maîtriser le temps du cycle de vente
- Mieux se positionner par rapport aux clients pour construire une relation équilibrée
- Optimiser son organisation personnelle
- Conduire vos équipes avec réactivité vers la performance commerciale
- Mobiliser et motiver vos commerciaux autour d'un objectif
- Instaurer la culture du mouvement & de l'agilité à votre équipe
- Manager ses collaborateurs en développant leur motivation
- Mobiliser les ressources de son équipe
- Faire « grandir » ses collaborateurs
- Réduire les dysfonctionnements qui pour 20 % sont liés à la maîtrise du métier, et 80 % à la motivation

Programme de la formation

- 1. Gestion du temps des commerciaux**
 - Les spécificités de la gestion du temps des commerciaux
 - Allouer son temps en fonction du potentiel des affaires
 - Optimiser son processus de vente
 - Construire une relation équilibrée
 - S'organiser et gagner en sérénité
- 2. Définition, acceptation et atteinte des Objectifs commerciaux**
 - Définition et leviers d'actions
 - Approche des 4 éléments et les variantes
 - Optimisation le système & savoir le remettre en question
- 3. Développement d'un management optimal dit « motivationnel »**
 - Mobiliser – La vision
 - Motiver – L'énergie
 - Crédibiliser – L'exigence
 - Professionnaliser – La formation
 - Contrôler – L'autorité

Public :

Tout manager ou futur manager d'une équipe commerciales

Durée : 16 heures

Nombre de séances : 4

Formation réalisée :

- En groupe

Renseignements pédagogiques :

Alicia CREVITS
Tél : 40 50 36 66
com@doceo.pf

