

DU 25 AOUT 2022

PROGRAMME

PARTICIPANTS :

- Direction commerciale
- Manager de force de vente
- Assistantes commerciales
- Toutes personnes ayant à manager des commerciaux

OBJECTIFS :

- S'affirmer en tant que manager de sa force de vente
- Améliorer son efficacité et ses compétences en travaillant les fondamentaux
- Savoir motiver tous les commerciaux pour booster les ventes et le chiffre d'affaires
- Bâtir et forger un esprit d'équipe et une cohésion d'équipe
- Conduire et animer des réunions stimulantes
- Mettre l'activité des vendeurs sous contrôle (tableau de bord commerciaux)
- Apprendre à gérer son temps et ses priorités
- Savoir gérer les situations difficiles en management

LES PLUS DE CETTE FORMATION:

- Pédagogie active reposant sur la capacité de chacun à personnaliser son management commercial. Apports pédagogiques théoriques et exercices d'application. Création d'outils de "management commercial" individualisés.
- Positionnement : Entretien téléphonique, Questionnaire d'évaluation des attentes, Questionnaire d'évaluation de niveau
- Évaluation : Exercice de synthèse noté, Tour de table, Evaluation des acquis
- Moyens pédagogiques : Vidéo projecteur - Tableaux blancs - Supports de cours.

1. AFFIRMER SA PLACE DE MANAGER FACE À SA FORCE DE VENTE

- Connaître son rôle, ses missions et ses responsabilités
- Connaître ses forces, ses faiblesses et les points de progrès
- Connaître l'image que l'on donne à ses vendeurs
- Identifier son style de management

2. LA FORCE DE VENTE : ÉLÉMENT-CLEF DU MIX MARKETING

- La force de vente et les politiques de produit, de prix et de distribution de l'entreprise
- Le maintien d'une bonne relation clientèle

3. STRUCTURER ET ORGANISER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Le recrutement des vendeurs
- Rémunération et systèmes d'incitation à la performance
- La formation et l'accompagnement des commerciaux
- La gestion du cycle de la performance: objectifs, pilotage

4. ANIMER ET MOBILISER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Le leadership du responsable commercial
- Le responsable commercial face aux évolutions des forces de vente
- La spécificité de la gestion des comptes clés et des secteurs géographiques
- Optimiser la relation binôme

5. METTRE L'ACTIVITÉ DES VENDEURS SOUS CONTRÔLE

- Partager avec son équipe l'intérêt de disposer d'un outil de pilotage performant
- Les outils de pilotage : quels indicateurs et comment les animer
- Le tableau de bord commercial et ses indicateurs

6. BIEN CONDUIRE SES RÉUNIONS POUR MOTIVER SA FORCE DE VENTE

- Les fondamentaux du travail en équipe efficace
- Organiser des réunions pour créer ou préserver l'esprit d'équipe
- Varier les techniques de motivation et d'animation
- Conduire les réunions avec plaisir et aisance

7. BIEN GÉRER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS POUR BIEN MANAGER

- Déterminer les priorités en fonction de l'atteinte de ses objectifs personnels et ceux de son équipe commerciale
- Les principes de base de la gestion du temps
- Comment gérer ses appels téléphoniques et ses courriels
- Comment respecter les échéances
- Comment éliminer les tâches inutiles
- Outils et les méthodes qui permettent une meilleure gestion du temps et des priorités

Durée : 01 jours

Prix : 125 000F HTVA / Pers

Date : 25 aout 2022

Lieu : ITTE DAKAR

*L'offre intègre la pause café,
le déjeuner et la location
de la salle de formation.*