

ABAKADEMY DU MANAGEMENT

Adopter une posture de manager coach

OBJECTIFS

→ Accroître la productivité de mon équipe commerciale, en lui apportant les appuis pédagogiques et comportementaux utiles à son évolution
→ Démontrer au quotidien ma plus-value de manager·euse
→ Remotiver les commerciaux·ales

PROGRAMME

VENDRE SA VALEUR AJOUTÉE DE COACH

- Influer sur le comportement des commerciaux
- Les points de rencontre

L'ANIMATION : LE SAVOIR-ÊTRE ET LE PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

- Les normes et les capteurs d'efficacité quantitatifs et qualitatifs, selon l'activité des commerciaux·ales
- Savoir vendre ses outils de pilotage et indicateurs de performance
- Le travail par objectifs
- Mesure de la performance
- Les contrats de progrès qui en découlent
- Le coaching

L'ANIMATION DE LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE

- Accompagnement
- Formation training

PUBLIC - Prioritairement, les manager·euse·s d'équipes commerciales ou techniques
Elargissement à tous les responsables ayant des fonctions transversales

ORGANISATION - Groupe de 6 à 10 participant·e·s

DURÉE - 2 jours

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

→ Ateliers de réflexion
→ Apport théorique
→ Training

PROFIL DES ANIMATEUR·RICE·S

Des manager·euse·s et commerciaux·ales expérimenté·e·s, professionnel·le·s de la formation en entreprise

COMPLÉTEZ VOTRE FORMATION

→Construire et développer son réseau sur les réseaux sociaux
→Tou·te·s acteur·rice·s de la Satisfaction Client

LES + DE LA FORMATION

→ Intégrer la formation terrain auprès de mes équipes