



Piloter et animer la performance commerciale

Avec l'outil WPMOT et DISC de TTI Success Insight

OBJECTIFS

- Développer ses compétences et capacités à motiver et piloter la force de vente

CONDITIONS

Public visé

Tout public

Prérequis

Chaque membre de l'équipe passera son profil Success Insight (questionnaire en ligne)

Compétences visées

Prendre sa place de manager
Adopter une posture de coach avec ses équipes
Susciter l'implication de son équipe en actionnant les leviers de motivation
Développer son aptitude à l'animation et au suivi de l'action

Les + de la formation

Ce cursus de formation s'appuie sur la méthode Success Insight combinant 2 outils (DISC et WPMOT) permettant de découvrir comment et pourquoi nous agissons. Ils seront le fil rouge de tous les modules

ORGANISATION

Durée : 1 jour -> 7heures

MODALITES

Modalités organisationnelles

Formation dispensée en distanciel (FOAD)

Méthodes pédagogiques

- Découverte participative ; Vivre l'expérience pour mieux s'approprier les outils
- Exercices/Ateliers
- Mises en situations/Observation
- Pédagogie inversée pour une participation active du stagiaire/Apports théoriques

Tarifs :

Nous consulter

Piloter et animer la performance commerciale

PROGRAMME (contenu, déroulé, moyens mis en oeuvre)

MODULE 1

Identifier son profil managérial et celui de ses collaborateurs

Susciter l'implication de son équipe en actionnant les leviers de la motivation

Accroître ses capacités à motiver et piloter

Savoir d'où l'on part et accompagner le développement de l'équipe

- Identifier son profil managérial
- Définir le rôle du manager
- Se fixer les indicateurs de suivi de ses équipes
- Définir les clés du succès d'une équipe gagnante

Bien communiquer pour bien manager

- Les difficultés de la communication et ses répercussions
- Les résistances à l'information
- Ecoute active et Feed-back
- Les clés de la motivation / démotivation
- Méthodes et outils de la conduite d'objectifs, cadrage, reconnaissance et valorisation

S'entraîner

- Conduire des entretiens de recadrage, de motivation....
- Savoir fixer des objectifs
- Savoir dire non
- ...

Moyens mis en oeuvre

- Apport de connaissances et méthodes
- Exercices – Jeux
- Mises en situation et jeux de rôle

Piloter et animer la performance commerciale

PROGRAMME (contenu, déroulé, moyens mis en oeuvre)

MODULE 2

Adopter une posture de coach avec ses équipes

Être un référent et donner du sens

Interagir auprès de l'équipe en assurant la cohérence des plans d'actions

Développer son aptitude à l'animation et au suivi de son équipe

Mobiliser son équipe

- Instaurer des règles de fonctionnement efficaces
- Faire preuve d'exemplarité
- Donner du sens aux actions
- Le rôle du manager coach

Agir de manière efficiente dans ses relations collectives

- Connaitre son équipe
- Informer et s'informer
- Adresser des critiques constructives
- Faire des feed-backs
- Prendre des décisions

Développer les personnes

- Transmettre ses savoirs et accompagner

Développer l'autonomie

- Préparer, accompagner et suivre la délégation

Moyens mis en oeuvre

- Apport de connaissances et méthodes
- Exercices – Jeux
- Mises en situation et jeux de rôle

Piloter et animer la performance commerciale

PROGRAMME (contenu, déroulé, moyens mis en oeuvre)

MODULE 3

Observer la mise en pratique des J1-2

Donner du feed-back constructif

Améliorer sa posture d'animateur et de pilote de la performance commerciale terrain

Déroulement d'une journée

- **Accompagnement terrain ½ journée**
- **Après-midi :**
 - Debrief de la matinée
 - Les objectifs fixés
 - Les résultats obtenus
 - Les points forts
 - Les axes de progrès
 - Apports outils, méthodes....

Chaque accompagnement terrain devra être préparé par le dirigeant.

Prise des RDV avec ses collaborateurs en fonction des objectifs fixés sur les J1 et 2

Les objectifs à atteindre seront déterminés entre le dirigeant et Madame Ridet en fonction du plan d'actions des J1 et 2 et des différents accompagnements.

Moyens mis en oeuvre

- Apport de connaissances et méthodes
- Exercices – Jeux
- Mises en situation et jeux de rôle