

PILOTER LE RÉSULTAT N'EST PAS MANAGER !

COMPRENDRE ET MANAGER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE VOTRE EQUIPE

La formation est organisée en sur-mesure et nécessite de prévoir à minima 1 à 2 jours d'ingénierie en amont de l'animation. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité. Réservation, contact et informations :

christophe@lacademie-du-newbiz.com

Introduction

Présentation de l'objectif, du déroulé, des stagiaires, de l'animateur, recueil des attentes, réveil neuronal et quiz d'évaluation des pratiques managériales de l'équipe conseil.

Module 1 – Piloter le résultat n'est pas manager !

1.1. Manager commercial : posture et process.

1.2 Les facteurs d'influence de la performance commerciale

Atelier : Définition des KPI's de management de l'activité commerciale

Module 2 – Manager les causes racines de la performance

2.1. Rituels de management du résultat

2.2 .Adresser les compétences

2.3 Coacher les compétences

atelier : Plan de suivi des compétences collaborateurs

Module 3 – Comment manager la performance de mon équipe ?

3.1. Définir des rituels de management des compétences

3.2 Gestion du temps et des priorités en matière de management d'équipe

3.3 Techniques de coaching et établissement du suivi des compétences

Atelier : séance de coaching

Module 4 – Coacher les compétences

4.1 S'approprier des techniques de coaching

Atelier : Mise en application sur des entretiens de vente.

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation

Participants

Formation collective de max. 5 stagiaires

Durée

2 jours (9h30- 17h) en intra entreprise

Tarifs

5 000€ H.T/ 2 jours (250€ HT par personne supplémentaire) Proposition sur-mesure

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté. Ordinateur individuel et connexion wifi. paper board



Intervenant

Christophe LUCAS

Plus de 36 ans d'expérience en tant que formateur / coach en performance commerciale après avoir été directeur général d'agences de communication. (CRM compagny, Meura, K publishing, K agency.)

Passionné par la vente Christophe propose des formations vivantes avec des mises en situation permettant de rendre opérationnel et productif ses conseils et techniques pour agir rapidement sur la performance commerciale.

Objectifs

- Identifier et adresser les causes racines de la performance commerciale
- Manager les compétences
- Piloter l'activité commerciale
- Appréhender et mettre en oeuvre les techniques de coaching
- Définir les KPI's du management de la performance commerciale

Public visé

- Direction conseil
- Direction de clientèle
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée à manager une équipe et des objectifs de MB..
- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis