



LBPERFORMANCE

Programme de formation

Manager, animer et motiver ses commerciaux

Durée : 4 jours (14 heures)

16 avenue des 3 fontaines
44500 La Baule
Port : 06 21 08 39 59
Tél : 02 44 07 15 51
laurencebriand@lbperformance.fr

TARIF INTER : 2 650 € HT par participant

SUR MESURE : Contactez-nous pour une formation pour vos collaborateurs

Les objectifs de la formation :

- Comprendre la nécessité d'être à la fois leader et pilote
- Savoir construire des Plans d'Actions Commerciales
- S'appropriier les méthodes de mesure et pilotage de l'activité commerciale
- Individualiser son management en fonction des situations et des collaborateurs
- Être manager coach pour assurer la montée en compétences
- Générer de l'engagement collectif et individuel

Programme de formation :

Session 1 : manager avec efficacité et en sachant personnaliser mon management

1 Identifier son style de management et l'adapter à ses collaborateurs

- Quel est mon style de management ?
- Comment caractériser mon équipe et ses besoins ?
- Quels sont les points sur lesquels je dois évoluer ?
- Quels sont les pièges à éviter
- S'approprier la matrice Motivés-Non Motivés / Compétents-Non Compétents
- Comprendre la nécessité d'individualiser mon management

Mise en situation : exercice positionner mes collaborateurs dans la matrice Motivés-Non Motivés / Compétents-Non Compétents

2 Développer son intelligence émotionnelle

- Comprendre ce qu'est l'intelligence émotionnelle et son importance dans le management
- Dissocier émotions/sentiments/humeurs
- Être en capacité de dissocier déclencheur et cause profonde
- Décoder les émotions de ses collaborateurs
- Décoder ses émotions
- Éviter et gérer un coup d'état neuronal
- Envoyer des émotions positives pour donner envie et créer de l'engagement

Mise en situation : les situations qui génèrent un coup d'état neuronal

3 renforcer son impact de manager

- Animer avec efficacité une réunion
- Réaliser du feedback
- Mener un entretien de recadrage
- Envoyer de la reconnaissance

Mise en situation : entretiens de recadrage et entretiens de feedback

4 faire monter en compétences ses collaborateurs

- Préparer chaque étape du plan de développement
- Adopter une posture de manager coach
- Valoriser les efforts
- Saluer les résultats
- Tirer des enseignements de chaque étape

Mise en situation : comment envoyer des messages positifs dans les situations de succès et repositionner positivement le collaborateur en cas de difficultés

Exercices durant l'inter-session : je m'observe en tant que manager et je travaille sur l'individualisation de mon management et sur ma capacité à envoyer de la reconnaissance

Session 2 : Bâtir un plan d'actions commerciales pour mon équipe et renforcer l'efficience commerciale collective

1 Enjeux et informations à collecter

- Comprendre la notion d'enjeu
- Définir mes enjeux commerciaux
- Identifier les informations dont je dispose
- Identifier les informations dont j'ai besoin et dont je ne dispose pas
- Comment collecter ces dernières ?

Mise en situation : exercices sur la notion d'enjeu

2 Analyser les données

- Que m'apprennent les données collectées ?
- Quels sont les points forts et les points faibles de l'équipe en collecte de données ?
- Comprendre la pertinence d'une analyse swot
- Savoir réaliser un swot

Mises en situation : réalisation d'un swot

3 Formaliser des objectifs

- Segmenter son marché
- Fixer un objectif par segment de marché
- Fixer des objectifs de conquête
- Fixer des objectifs de fidélisation
- Fixer des objectifs collectifs et individuels smart

Mise en situation : exercice construire un plan d'actions commerciales

4 choisir les actions et les moyens

- Identifier les actions les plus pertinentes dans l'absolu
- Choisir les actions en fonction des ressources et les affecter aux acteurs pertinents
- Permettre à chaque collaborateur d'apporter sa contribution aux plans d'Actions
- Identifier les moyens manquants
- Planifier les actions

Mise en situation : échanges sur les difficultés rencontrées

Pour qui : manager commercial, chef des ventes, directeur commercial ...

Prérequis : aucun

Durée :

4 jours = 2 jours + 2 jours (avec un délai de 6 semaines entre les deux sessions)

Méthodes pédagogiques :

La plupart des formations destinées à des collaborateurs expérimentés s'avèrent peu efficaces car elles n'intègrent pas suffisamment les principes éducatifs adaptés aux adultes dans un contexte professionnel.

Les adultes n'apprennent pas de la même manière que les enfants et former n'est pas enseigner pour 4 raisons :

- L'adulte déteste les prises de conscience douloureuses
- L'adulte ne mémorise pas comme les enfants
- L'adulte n'accepte pas les idées toutes faites
- L'adulte a besoin d'être convaincu

C'est la raison pour laquelle nous mettons les participants en situation de réussite et nous nous appuyons sur leur expérience, leur esprit critique et les situations de leur quotidien pour générer une posture de co-construction permettant de créer un contenu pertinent pour atteindre les objectifs visés.

Mises en situation, cas pratique, jeux de rôle et débriefing sur un mode déductif.

Outils : paperboard, vidéo-projecteur, écran, accès internet

Profil de l'animateur :

Expert Management et vente

Evaluation de la formation :

Une évaluation à chaud sera réalisée à l'issue des 2 jours de formation. Une attestation est remise à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situations de handicap :

Etude préalable afin de veiller à adapter les locaux, les moyens pédagogiques au public en situation de handicap. LB Performance se tourne vers des partenaires spécialisés au cas par cas afin de répondre à chaque situation.

Délais d'inscription :

7 jours avant le début de la formation selon disponibilité.

Taux de satisfaction des participants : 86.40%

Contact : Laurence Briand : 06 21 08 39 59