



LBPERFORMANCE

Programme de formation

Piloter efficacement son équipe de vente

Durée : 2 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 : 1 3550 € HT par participant

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

Les objectifs de la formation :

- Savoir construire des Plans d'Actions Commerciales
- S'approprier les méthodes de mesure et pilotage de l'activité commerciale
- Piloter les efforts et les résultats de son équipe
- Individualiser son management en fonction des situations et des collaborateurs
- Être manager coach pour assurer la montée en compétences

Programme de formation :

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'un 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

5 Assurer le suivi du plan d'actions

- Comprendre l'importance de suivre autant les efforts que les résultats
- Accompagner individuellement ses collaborateurs dans le plan d'actions
- Mettre en place des opérations coup de poing si les résultats ne sont pas au RDV
- Individualiser son management selon la matrice compétence/motivation
- Faire des accompagnements terrain efficaces

Mise en situation : visite terrain en bi nôme, débiffer un entretien de vente de son collaborateur

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

Prérequis : aucun

Durée :

2 jours

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 : 81.80%

Contact : Laurence Briand : 06 21 08 39 59