

Manager son équipe commerciale

Date et durée
Code formation : MNC01FR Durée : 3 jours Nombre d'heures : 21 heures
Description
L'un des aspects les plus gratifiants du métier de manager commercial est d'aider les membres de l'équipe à réaliser leurs objectifs. Pour ce faire, un coaching rigoureux est nécessaire, ainsi qu'une capacité de développement des compétences individuelles. Dans ce module de formation, vous passerez en revue les moyens de devenir un coach plus efficace en améliorant les performances de l'ensemble des membres de votre équipe. Vous apprendrez également à identifier et traiter les causes de non performance. Vous appliquerez un processus de développement des compétences et un système pour donner du feedback en temps opportun afin de garantir les efforts futurs. Au total, vous découvrirez une façon de coacher votre équipe et de la faire progresser afin d'atteindre les objectifs de toutes les parties prenantes : le commercial, le directeur commercial et l'entreprise. Cette formation propose des méthodes et des outils pratiques pour renforcer l'efficacité de chacun de vos collaborateurs.
Objectifs
À l'issue de cette formation, les participants seront capables de : • Mesurer les décalages par rapport à une performance commerciale optimale ; • Ecouter ses vendeurs et négocier leurs « Plans de progrès » ; • Elever la compétence et la motivation des commerciaux, sélectionner et mettre en place l'action de coaching la plus efficace ; • Organiser le suivi commercial et donner aux vendeurs un retour pertinent sur leur comportement ; • Diffuser l'esprit d'équipe et donner à tous l'envie d'agir
Modalités d'évaluation
Travaux Pratiques
Pré-requis
Expérience en tant que manager d'équipe
Public
Cette formation s'adresse au cadres commerciaux et aux managers ayant pour mission l'animation d'un réseau commercial.
Cette formation s'adresse aux profils suivants
<u>Responsable Commercial / Marketing</u>

Rôles et missions du responsable commercial

- Mieux cerner sa mission de manager commercial afin d'obtenir une performance optimale :
 - Identifier les « leviers » pour faire progresser les résultats au niveau de chaque vendeur
 - Définir clairement les objectifs à atteindre
 - Analyser régulièrement les résultats obtenus à l'aide des tableaux de bords
 - Utiliser efficacement toutes les sources d'informations mises à votre disposition : les ratios d'activités, les clients, les vendeurs, le tableau de veille concurrentielle, le bilan des actions entreprises, l'accompagnement des vendeurs
- Ecouter le vendeur pour analyser le décalage (décalage entre quoi et quoi ?), identifier la nature du décalage, évaluer la perception du décalage par le vendeur, en partant de faits incontestables
- Améliorer sa communication : se préparer à bien écouter, développer une écoute active, utiliser la façon appropriée pour encourager, faire des critiques constructives, motiver son équipe ;
- Négocier un « plan de progrès », un PACTE avec chaque commercial de l'équipe
- Les questions à se poser pour réussir son rôle de coach commercial

Elever la compétence et la motivation des commerciaux

- L'implication du responsable en tant qu'animateur et coach de l'équipe commerciale :
 - Réussir un entraînement, individuel ou collectif
 - Valoriser les réussites, capitaliser les expériences
 - Déléguer et responsabiliser pour faire progresser le commercial
 - Renforcer les sentiments d'appartenance à l'équipe et à l'entreprise
- Comment élever et maintenir la motivation de son équipe commerciale
- Comment être solidaire de son équipe, créer une émulation et un réel esprit d'équipe
- Présentation de la formation commerciale à venir, destinée aux commerciaux
- Comment optimiser les bénéfices de cette formation : pour le commercial et/ou technico-commercial, pour l'équipe commerciale, pour l'entreprise, et pour la clientèle.

Organiser le suivi

- Faire un bilan avec chaque vendeur immédiatement après l'action de coaching pour montrer votre implication, évaluer le vendeur en situation de réussite ou apporter des réponses aux difficultés qu'il rencontre
- Faire un bilan différé pour contrôler les résultats de l'action de coaching
- Intervenir lorsque le vendeur ne fait pas ce qui doit être fait
- Reconnaître la réussite du vendeur dans l'accomplissement d'une tâche
- Reconnaître la réussite de l'équipe de vente dans l'atteinte d'objectifs communs
- Les 9 règles pour coacher efficacement une équipe
- Test : Etes-vous un bon coach ?