

FORMATION MANAGEMENT COMMERCIALE

Développer les compétences de votre équipe de vente

La majorité des managers pilotent et mettent la pression sur l'activité commerciale, combien d'entre eux rendent leurs commerciaux capables de faire ce qu'ils attendent d'eux ?

Développer des compétences nécessite un processus structure, de la prise de conscience à la validation des acquis, combien de managers saupoudrent leurs actions de développement sans résultat ?

Vous êtes manager commercial opérationnel d'une équipe de vente itinérante ou sédentaire, cette formation vous permettra de piloter le développement de compétences de votre équipe de vente.

Objectif pédagogiques :

- Savoir identifier les connaissances et aptitudes à développer chez ses collaborateurs.
- Construire un système d'évaluation des compétences opérationnelles de ses collaborateurs.
- Maîtriser le comportement d'un pédagogue efficace.

Programme :

- Être un manager formateur.
- Développer l'efficacité commerciale de ses collaborateurs.
- Comment se doter d'un référentiel de compétences.
- Intégrer la formation à l'activité quotidienne.
- Transmettre son savoir-faire.
- Conclusion et rédaction d'un plan de développement personnel.

Levier pédagogiques :

- Auto-évaluation en amont de vos pratiques actuelles.
- Le parcours de formation à distance permet une grande souplesse d'apprentissage : se former à son rythme. Les modules e-learning amont permettent de découvrir en avant-première les nouveaux concepts, en aval d'approfondir certaines notions plus théoriques.
- Mises en situation sur des cas concrets d'apport de méthodes ou de debriefing d'exercices pédagogiques.

Modules digitaux : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, en amont et en aval de la formation présentielle.

- Concept Résultats-Activités-Capacités
- Qu'est-ce que la compétence ?
- Choisir les compétences à développer dans son équipe.
- Faire un feedback formateur.
- Développer les compétences par un accompagnement individualisé : la démarche GROW

Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 510 € HT (pour le parcours qui intègre la formation et l'auto-évaluation avant-après et les modules e-learning).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com