



Mercuri International

Réussir son coaching commercial

RÉUSSIR SON COACHING COMMERCIAL

OBJECTIF

- **Découvrez ce qui fait un bon coach et comment aider efficacement votre équipe à évoluer en tant que leader.**

CONTENU

- **Coaching : une introduction**
Découvrez pourquoi le coaching est essentiel pour un leader et apprenez comment débiter efficacement.
- **Le modèle de coaching GROW**
Explorez l'un des modèles de coaching les plus utilisés : le modèle GROW.
- **Pensez comme un coach**
Mettez en pratique les principes du modèle GROW à travers des scénarios concrets pour adopter la posture du coach.
- **Coaching : un résumé**
Revoyez les points clés pour exceller lors de vos sessions de coaching.
- **Fixer des objectifs SMART**
Apprenez à définir des objectifs clairs et motivants pour responsabiliser votre équipe et favoriser la réussite collective.
- **Renforcer la motivation**
Comprenez les leviers de motivation et comment inspirer votre équipe au quotidien.
- **Test de motivation**
Identifiez ce qui vous motive personnellement et ce qui stimule votre engagement au travail.

PRÉREQUIS

Les managers débutants ainsi que managers expérimentés souhaitant améliorer ou actualiser leurs compétences en leadership.

PUBLIC CIBLE

- Tous les professionnels souhaitant améliorer ou actualiser leurs compétences en leadership.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- Une approche expérientielle et participative basée sur la mise en pratique immédiate. Les participants apprennent à manager leur équipe en utilisant le modèle GROW et des techniques concrètes, à travers des études de cas et des simulations réalistes, pour renforcer la performance et l'autonomie de leurs collaborateurs.