



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

Date de mise à jour : juillet 2026

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.