



Soyez manager coach d'une équipe de vente, agissez en leader de proximité

Objectifs

- Se positionner en tant que leader et agir en tant que tel.
- Mettre en œuvre la politique commerciale du point de vente.
- Piloter l'activité commerciale de son équipe de vente.
- Développer l'efficacité commerciale des vendeurs itinérants.
- Appliquer les règles de coaching pour l'accompagnement des vendeurs.

Programme

- Mesure de l'importance d'une posture de manager-leader.
- Identification et mise en œuvre des leviers du leadership.
- Réalisation d'un diagnostic et en déterminer un plan d'actions suivi.
- Définition de la vente par objectifs.
- Connaissance des techniques d'influence et les 6 étapes d'une vente efficace.
- Identification des processus et rituels pour le pilotage et le développement des vendeurs.

Moyens pédagogiques

- Déroulé de la formation suivant des cas pratiques.
- Ecoute et partage d'expérience.
- Pédagogie active par la mise en situation.
- Exploitation des outils de management et de leadership.
- 2 h d'accompagnement individuel et personnel.



16 heures

1090
€ HT

Présentiel

Réf. SO321D

Public concerné

Directeur commercial
Directeur d'agence
Directeur régional
Directeur des ventes
Chef d'agence
Chef des ventes

Profil

Débutant Confirmé **Expert**

Prérequis

Aucun

**14 heures en présentiel
et 2 heures en individuel**