



# ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

## Formation Animer et motiver ses équipes commerciales

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Ce stage vous apprendra à structurer votre pratique à travers l'acquisition d'outils managériaux opérationnels, à dynamiser et motiver votre équipe commerciale, à définir les objectifs commerciaux et les décliner en plans d'actions individuels et d'équipe, à faire progresser vos collaborateurs.

### Objectifs

- | Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être managériaux
- | Fixer des objectifs motivants et mobiliser chaque commercial
- | Accompagner concrètement le commercial dans l'atteinte des objectifs
- | Construire ses outils d'évaluation et de pilotage de l'activité commerciale

### Public

- | Responsables et managers commerciaux,
- | chefs de ventes.

### Prérequis

- | Expérience commerciale. Etre en situation de management ou en prise de poste.

### Programme de la formation

#### Bien se connaître pour mieux manager

- | Autodiagnostic : définir votre style de management. Réfléchir sur votre métier. Développer votre leadership.
- | Exercice Autodiagnostic et élaboration du Plan d'Actions Managérial.

#### Maîtriser les outils du management

- | Les clés d'efficacité du management.
- | Mettre en valeur votre équipe grâce à l'Ecoute Active.
- | Le recrutement efficace des commerciaux.
- | Exercice Entraînement intensif à l'écoute active.

#### Mener des entretiens individuels efficaces

- | Mener un entretien pour remotiver un commercial.
- | Le management par objectifs.
- | Le plan d'actions individuel.
- | L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes.
- | Exercice Entraînement intensif à la conduite d'entretiens.

#### Savoir évaluer les performances

- | Valider l'adéquation entre compétences acquises et compétences requises.
- | Les repères pour adapter son style de management à chaque commercial.
- | La grille d'observation individuelle, la grille de diagnostic collectif.
- | Exercice Chacun construit la grille d'observation individuelle adaptée.

#### Renforcer la motivation des commerciaux

- | Analyser chaque vendeur : motivations, compétences et résultats obtenus. Organiser et distribuer les tâches motivantes.
- | Développer l'esprit d'équipe.
- | Exercice Check-list de plus de trente actions de motivation.

Référence	MEC
Durée	3 jours (21h)
Tarif	1 870 €HT
Repas	repas inclus

### SESSIONS PROGRAMMÉES

#### A DISTANCE (FRA)

- du 15 au 17 mai 2024
- du 10 au 12 juillet 2024
- du 23 au 25 octobre 2024

#### PARIS

- du 3 au 5 juillet 2024
- du 16 au 18 octobre 2024

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

### **L'accompagnement terrain**

- | Développer une culture coaching, tutorat, formation...
- | Les différents types de visites. Durée. Fréquence.
- | Mettre en place des grilles d'évaluation et actions correctives.
- | Exercice Simulation d'un accompagnement terrain.

### **Savoir traiter les situations conflictuelles**

- | Faire face à la démotivation. Prendre des décisions impopulaires et les communiquer.
- | Exercice Entraînement intensif à la résolution de conflits.

### **Mettre en place ses plans opérationnels**

- | Concevoir votre Plan d'Actions Commerciales (PAC).
- | Organiser l'action au quotidien.
- | Animer des réunions d'équipe dynamisantes. Préparer une réunion. Gérer les différentes personnalités.
- | Exercice Chaque participant construit son PAC. Préparation d'un programme de réunions motivantes.

## **Méthode pédagogique**

| Formation illustrée par de nombreux tests, cas pratiques, check-lists et tableaux de bord, basés sur des cas réels y compris ceux des participants.

## **Méthode d'évaluation**

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

---

## **Suivre cette formation à distance**

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

---

## **Accessibilité**

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.  
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.