

Pack 4 – Le pilotage d’une force de vente

Durée : 2 journées

Lieux : Ile de France – Région **Public :** Managers commerciaux – Directeur Régionaux – Directeurs d’agence **Groupe :** 9

Objectif : Appréhender les fondamentaux du management d’équipe commerciale pour être reconnu comme véritable leader

Méthodologie : Théorique & pratique – 2 journées de techniques et *de partage d’expériences, de bonnes pratiques*

Coûts : Nous consulter



Un Pack pour maîtriser les techniques du management de commerciaux

Devenir un manager ne s’improvise pas. Les qualités naturelles de communication, la motivation à emmener une équipe vers un objectif sont des plus. Mais ce n’est pas suffisant ! Pour se donner les chances de réussir dans cette mission à forts enjeux, nous abordons, de façon très pragmatique, les différentes techniques et méthodologies qui vous permettront manager efficacement, sereinement.

Un dispositif pour

- S’affirmer en tant que leader
- Motiver ses collaborateurs par la communication
- Maîtriser les 9 principes de relations humaines
- Savoir déléguer efficacement
- Réussir la montée en compétence de son équipe
- Savoir recadrer un collaborateur
- Savoir fixer les objectifs et en apprécier les résultats
- Réussir et animer ses réunions

Un appui à distance

De façon collective ou individuelle, utiliser l’intervention du formateur à distance (*Visio*) pour des sessions de travail, de mise en application, d’aide au pilotage, à la décision

