

MANAGEMENT COMMERCIAL : 7 ATOUTS POUR LA REUSSITE COMMERCIALE DE L'EQUIPE

COMPETENCE VISEE	Pratiquer une animation des ventes permettant à l'équipe d'améliorer encore ses résultats.
OBJECTIFS DE FORMATION	S'approprier les outils d'animation de l'action commerciale pour renforcer la capacité à animer l'action commerciale d'une équipe de vente.
PUBLIC CIBLE ET PREREQUIS	Personne en situation de management commercial ou appelées à prendre des fonctions de management commercial Pas de pré-requis
MODALITES ET DELAIS D'ACCES	Formation en Intra – Entreprise ou Inter - Entreprises Inscription par l'employeur auprès de TrainAdvisor (Adaptation du programme sous un délai de préparation de 8 jours ouvrés)
CONTENU	<p>Jour 1 matin :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 – Augmenter notre impact sur le réel 2 – Etablir la confiance <p>Jour 1 après midi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 3 – Gagner en charisme 4 – Prioriser 5 - Donner du sens <p>Jour 2 : matin</p> <ol style="list-style-type: none"> 6 – Etablir le plan 7 – Lancer les réunions <p>Jour 2 après midi :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Simulations / Jeux de rôles à partir de situations réelles
MOYENS PEDAGOGIQUES ET OUTILS	<p>Méthodes actives à travers l'articulation de situations d'apprentissage et de techniques pédagogiques multiples Etude de cas et mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques Illustration par l'exemple Echanges collaboratifs Prises de vues vidéo</p> <p>Possibilité d'aménager le contenu de la formation pour les personnes en situation de handicap : nous consulter au préalable</p> <p>A l'issue de la formation, une attestation de suivi de formation sera délivrée.</p>
METHODES MOBILISES ET MODALITES D'EVALUATION	<p>2 niveaux d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation de satisfaction du stagiaire par questionnaire à l'issue de la formation • Evaluation des acquis en cours de formation par Quiz, cas pratique, ...
ENCADREMENT DE LA FORMATION	BUSINESS STRATEGY - LARROQUE Grégoire
DUREE	14 heures réparties sur deux journées
LIEU	A déterminer avec le client
TARIF	Selon convention n° XXXX XX XXX