



Manager commercial : Réussir dans sa fonction de manager commercial

3 jours : 21 heures

Présentiel

La formation

Formateur : /Expert(e) en management commercial / vente et négociation

Type d'action de formation : Action de formation

Prérequis : Aucun

A l'issue de la formation

- Vous adapterez son style de management en fonction des profils et des expériences commerciales différentes
- Vous saurez accompagner vos commerciaux et maîtriser le coaching commercial
- Vous saurez animer et motiver l'équipe lors des réunions commerciales.

Contenu de la formation

Module 1: Connaissance des profils types des commerciaux et adapter son management (Jour 1)

- les différents profils types des commerciaux (juniors, seniors, débutants) et leurs spécificités
- Identifier les axes de progression personnels en tant que manager

Module 2 : Pilotage des résultats et l'organisation commerciale (Jour 2)/

- Accompagnement et coaching commercial : création de grilles d'évaluation, suivi
- Créer des processus d'intégration des nouveaux collaborateurs et gérer les situations d'échec

Module 3 : Réunion commerciale et plan d'action personnalisé (Jour 3)

- Animer la réunion commerciale, contenu et les erreurs à éviter

BARRY CONNAN CONSEIL - Siret : 90237223400010 –

Enregistré sous le n°04973405197 auprès du préfet de région Réunion –

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État- APE : 7022Z – TVA : FR71902372234

RCS 902 372 234- Tel : 0692714602 – Email : m@barryconnanconseil.re - Site internet : barryconseil.re

- Créer son plan d'action pour appliquer les compétences de management commercial dans le contexte professionnel

Moyens pédagogiques et techniques

Pédagogie :

- Echange d'expériences
- Mise en situation
- Travail en sous-groupes ou en binôme

Support de formation

- Diaporama au format électronique

Suivi de la formation

- Avant : quizz d'évaluation des compétences et connaissances commerciales
- Tout au long : mises en situation et exercices applicatifs
- Après : questionnaire de satisfaction

Coordonnées de contact : contact@barryconseil.re Tel : 0692 71 46 02

ACCESSIBILITÉ DES PSH : Pour nos formations en présentiel et à distance. Nous portons une attention particulière à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Nous mettons tout en œuvre pour permettre l'accessibilité de nos offres, en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées au handicap des personnes concernées. Un emploi du temps aménagé ainsi que des moyens pédagogiques et techniques adaptés peuvent notamment être mis en place avec l'aide de notre réseau d'experts du handicap. Ces adaptations, qui portent sur les méthodes et les supports pédagogiques, peuvent être individuelles ou collectives pour un groupe de personnes ayant des besoins similaires. Contactez-nous afin de nous permettre d'adapter au mieux nos prestations.

Modalité d'accès :

–premier échange (en visioconférence ou par téléphone ou en face à face)

BARRY CONNAN CONSEIL - Siret : 90237223400010 –

Enregistré sous le n°04973405197 auprès du préfet de région Réunion –

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État- APE : 7022Z – TVA : FR71902372234

RCS 902 372 234- Tel : 0692714602 – Email : m@barryconnanconseil.re - Site internet : barryconseil.re

–un devis nominatif en ligne. Afin de réserver votre session de formation et valider votre inscription, ce devis devra être signé avec votre Bon Pour Accord et accompagné d'un acompte de 40%, sauf en cas de prise en charge

BARRY CONNAN CONSEIL - Siret : 90237223400010 –

Enregistré sous le n°04973405197 auprès du préfet de région Réunion –

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État- APE : 7022Z – TVA : FR71902372234

RCS 902 372 234- Tel : 0692714602 – Email : m@barryconnanconseil.re - Site internet : barryconseil.re