

FOAD ANIMER UNE REUNION COMMERCIALE 100% EN DISTANCIEL

Information fournie
par :
CARIF-OREF
Guadeloupe

Date de mise à jour : 28/04/2020 | Identifiant OffreInfo : 11_8295

Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs

Améliorer son efficacité et ses compétences de tous les jours, en travaillant les fondamentaux.

Savoir motiver tous les commerciaux pour booster ses ventes.

Bâtir et forger l'esprit d'équipe.

Conduire et animer des réunions stimulantes.

Savoir gérer les situations difficiles en management.

Programme de la formation

Affirmer sa place de manager devant sa force de vente :

Connaître son rôle, ses missions, et ses responsabilités ;

Connaître ses forces et les points de progrès ;

Prendre conscience de l'image que l'on donne à ses vendeurs ;

Identifier son style de management.

Son management adapté aux résultats et aux commerciaux :

Savoir décrire les objectifs commerciaux et avoir les bonnes compétences pour les mener à bien ;

Identifier les profils de tous les commerciaux, leurs motivations ainsi que leurs compétences ;

Savoir être directif, persuasif et participatif aux bons moments, s'adapter en fonction des situations ;

Le TAM « Tableau d'Analyse du Manager » pour réaliser un diagnostic de sa force de vente.

Motiver ses commerciaux quotidiennement :

Les principes essentiels de l'implication (comment motiver et sources de motivation des vendeurs) ;

Savoir répondre aux besoins de reconnaissance, encourager et féliciter sans en rajouter ;

Savoir répondre aux besoins de dépassement de soi, donner des objectifs ambitieux ;

Savoir répondre aux besoins de motivations collective et individuelle, casser la routine.

Se servir des réunions pour motiver sa force de vente :

Les fondamentaux du travail en équipe efficace ;

Trouver les moments clés pour faire les réunions et ainsi créer ou préserver l'esprit d'équipe ;

Varié les techniques de motivation et d'animation ;

Conduire la réunion avec plaisir et aisance.

Entretenir la motivation des commerciaux lorsque nous voulons :

Recadrer (sans briser la relation avec le vendeur, en utilisant les modes de communications efficaces, traiter et résoudre les désaccords) ;
Prendre des initiatives face à des résultats insatisfaisants, s'affirmer avec souplesse ;
Faire agréer une décision impopulaire ou des procédures

Validation et sanction

Questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation sur l'atteinte des objectifs Support de cours accessible en ligne avec un identifiant et un mot de passe individuel Une attestation de stage sera remise à chaque participant.

Type de formation

Non certifiante

Sortie

Métiers visés

Code Rome

Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Durée

Conventionnement : Non

Financier(s)

Conditions d'accès

Public(s)

Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

Niveau d'entrée : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

-

Modalités d'accès

Lieu de réalisation de l'action

formation entièrement présentielle

Adresse

AKOR FORMATION

Immeuble le Mirador 2, Rue

Moise Poka

97122 - Baie-Mahault

Responsable :

Téléphone fixe : 0590 60 70 29

Contacteur l'organisme

Contacts

Contact sur la formation

46 Rue de la Chapelle

97122 - Baie-Mahault

Responsable : Cindia PERIGNON

Téléphone fixe : 0590 60 70 29

fax :

Site web :

Contacteur l'organisme

Contacteur l'organisme formateur

DAKOR FORMATION (AKOR FORMATION)

SIRET: 80334912500028

Responsable :

Téléphone fixe :

Site web :

Contacteur l'organisme

Période prévisibles de déroulement des sessions

du 14/04/2020 au 21/04/2020

débutant le : 14/04/2020

Adresse d'inscription

Immeuble le Mirador 2, Rue

Moise Poka

97122 - Baie-Mahault

Etat du recrutement : Information non disponible

Modalités : Entrées/sorties permanentes du 06/04/2020 au 31/12/2020

débutant le : 06/04/2020

Adresse d'inscription

Immeuble le Mirador 2, Rue

Moise Poka

97122 - Baie-Mahault

Etat du recrutement : Information non disponible

Modalités : Entrées/sorties permanentes

Organisme responsable

DAKOR FORMATION (AKOR FORMATION)

SIRET : 80334912500028

Adresse

-

97122 - Baie-Mahault

Téléphone fixe : 0590 60 70 29

Contactez l'organisme