

2 jours en salle

1 350 € HT par participant

Management d'une équipe commerciale

Public concerné

- o Managers commerciaux nouvellement nommés.
- o Entreprises désirant donner à leur managers les moyens d'accroître la performance de leur équipe.
- o Toute personne amenée à effectuer des actions de management auprès d'une équipe commerciale

Objectifs pédagogiques

- o Comprendre et assumer sa responsabilité de manager.
- o Développer son efficacité pour mieux répondre aux enjeux de son entreprise.
- o Maîtriser les compétences clés qui assurent la réussite d'un manager.
- o Transposer à son contexte, dès son retour, les méthodes et outils de management.

Les + de SINTESIA

- + Formation : 80% d'action, 20 % de théorie
- + Pédagogie interactive formateur expert en management
- + Travail personnel actif et concret

Programme

La formation s'articulera autour des **6 missions** du Manager :

Mission 1

Gérer : le personnel, le budget, le matériel, les Flux d'information

Connaître et utiliser les outils de pilotage et de reporting interne

Mission 2

Informé : le personnel, le N+1 (rendre compte) donc s'informer, former

Communiquer et donner envie de communiquer, être factuel

Mission 3

Coordonner : les actions au sein de l'équipe, les actions communes au sein des équipes

Rappeler l'objectif commun, savoir donner du sens, savoir stimuler

Mission 4

Organiser : son temps et celui de l'équipe, structurer l'équipe

Gérer son temps et la délégation

Mission 5

Contrôler : les résultats, l'application des règles (garant des règles du jeu : consignes, normes, directives, décisions)

Mieux utiliser l'assertivité, les différents types d'entretien

Mission 6

Étudier : les problématiques actuelles, les orientations future (prospective), être force de proposition

Créer et favoriser les échanges constructifs dans l'équipe