

Managers commerciaux : utiliser les techniques du coaching pour doper vos ventes niveau 1 : situations simples

En tant que manager commercial, vous et votre équipe devez faire face à de multiples pressions : une pression de l'environnement concurrentiel qui est de plus en plus fort, une pression des clients dont les exigences ne cessent d'augmenter et une pression interne d'obligation de résultat. Face à cette triple contrainte, vous cherchez à identifier les moyens qui vous permettraient de rendre votre équipe plus performante. Le coaching en est un et cette formation vous permettra de le découvrir et de l'expérimenter.

OBJECTIFS

- Connaître et savoir utiliser les outils du coaching applicables au management des ventes
- Développer de nouvelles compétences et devenir ressource pour son équipe

PROGRAMME

Faire un état des lieux de son management commercial

- Revisiter les situations commerciales difficiles vécues par son équipe
- Prendre le temps d'identifier l'origine et la nature des problèmes rencontrés
- Identifier les points forts et points de faiblesse de son management
- Elaborer un plan de progrès
 - Echange d'expériences
 - Temps de réflexion individuel : auto-diagnostic

Identifier les spécificités du coaching

- Définir le coaching
- Avoir conscience de la philosophie dans laquelle il s'inscrit
- Comprendre en quoi le coaching vient renforcer le management commercial
- Identifier comment le coaching peut aider à développer les ventes
 - Plan de progrès : réflexion individuelle sur les apports possibles du coaching dans son management commercial

Découvrir les outils du coaching utiles à la vente

- Se mettre dans un état d'esprit positif
- Savoir fixer des objectifs atteignables
- Aider un commercial à préparer un rendez-vous
- Apprendre à faire passer des messages de façon simple et performante
- Savoir mieux traiter les objections
- Débriefing et donner un feed-back motivant
 - Entraînements individualisés sur des cas concrets ou à partir d'expériences vécues
 - Mises en situation filmées
 - Feed-backs individualisés
 - Plan de progrès complété : actions à engager pour faire évoluer ses outils et ses

 **2 jours**

prix par participant

1 460 € HT

code formation : VE24

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Un formateur coach certifié ayant l'expérience du management commercial et de la vente
- Une formation « action » qui combine apports et exercices
- Une formation « en profondeur » qui interroge les pratiques
- Une formation « sur mesure » : chaque participant bénéficie de feed-backs et d'un plan de progrès personnalisés

POUR QUI ?

- Toute personne en responsabilité d'une équipe commerciale : dirigeant, directeur ou responsable commercial, directeur ou responsable des ventes ...

PRÉ-REQUIS

- Avoir une expérience managériale et une expérience de la vente

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

méthodes

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.