

Module

Agir sur la motivation individuelle et collective

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- repérer les attentes des collaborateurs vis-à-vis du manager,
- identifier les leviers de la motivation individuelle et collective,
- définir les moyens d'action.

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les responsables d'équipes de vente

Durée : 2 jours

Renseignements :

Aude Borne

Tel : 01 47 54 96 40

Email : a.borne@memento-conseil.com

Programme

Manager selon son style de communication : forces et axes de progression

Manager, une attitude de service : les comportements à développer vis-à-vis de ses collaborateurs

Les leviers de la motivation individuelle :

- Identifier les clés de la motivation de chacun de ses collaborateurs et y répondre
- Féliciter et réprimander à bon escient
- S'adapter à son collaborateur pour obtenir le meilleur de lui-même
-

Les leviers de la motivation collective

- Enjeux d'équipe : communiquer avec et au sein de l'équipe, la stratégie d'alliés
- Agir sur ces enjeux pour augmenter plaisir, efficacité et cohésion
-

Ateliers de mise en situation

Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, visite des points de vente, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour donner envie et plaisir de passer à l'acte

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémonto Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, des visites mystères, ...