

## Module

### Animer son réseau à distance

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

- donner un tempo commercial à l'ensemble des collaborateurs du réseau,
- mener une analyse des opérations menées et concevoir un plan d'actions,
- déterminer une méthodologie pratique de l'animation des ventes et des hommes,
- organiser la communication pour optimiser les relations au sein du réseau et verrouiller les engagements réciproques.

#### 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

La fonction transverse du directeur régional :

- Sa mission à l'égard du réseau
- Son rôle vis-à-vis du siège

Connaître son réseau pour mieux l'animer :

- Identifier le marché, la concurrence, les clients
- Savoir évaluer les points forts et axes de travail de chacun

Comment communiquer en interne comme en externe :

- Organiser la communication entre chacun des points de vente
- Organiser la communication auprès des autres services
- Favoriser la communication au quotidien

Accompagner et stimuler ses équipes pour les faire gagner :

- Mener un entretien annuel individuel
- Organiser la formation de ses équipes
- Optimiser l'utilisation des différents indicateurs et ratios
- Analyser les actions et bâtir un plan d'actions avec engagement mutuel

#### Approche pédagogique

Phase amont

Formation

Phase aval

**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

**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

**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, ...