

Module

Coaching : devenir un véritable « développeur de talents »

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

- mener avec précision le diagnostic individuel d'un collaborateur,
- faire prendre conscience des axes de progression,
- transmettre efficacement leur savoir faire et leur savoir être,
- donner envie et moyens de progresser
- bâtir un plan d'actions et instaurer un suivi instrumentalisé.

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les managers d'équipe de vente

Durée : 2 jours

Renseignements :

Aude Borne

Tel : 01 47 54 96 40

Email : a.borne@memento-conseil.com

Programme

Qu'est ce qu'un coach ?

- Délimitation des missions du coach
- Les qualités du coach

Les techniques comportementales au service du coach

- La communication
- Les différents types de profil et leurs modes de fonctionnement
- Les ressorts de la motivation et de la démotivation de chacun
- Les moyens d'action pour agir sur le mental de ses collaborateurs

Mise en pratique : indentification de son profil

Méthodologie du coach efficace

- La détection des axes de progression
- La valorisation des points forts
- La recherche des démotivations
- Les recommandations
- L'accompagnement
- Personnaliser son coaching en fonction du profil de son interlocuteur

Mise en pratique : structurer un plan d'actions et de suivi individuel

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, ...