

Module

Les outils de pilotage et d'animation des équipes de vente

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

- mobiliser, animer et motiver leurs équipes,
- choisir et utiliser des outils de pilotage efficaces,
- gérer les situations, les hommes et les crises, résoudre les problèmes.
- Créer de la synergie, transmettre leur enthousiasme

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

Le management, une attitude de service

Le management, une attitude mentale

La gestion du temps

La délégation :

- Intérêt et conditions
- Méthodologie

Motivation individuelle et collective

Félicitations, réprimandes

Les différentes méthodes d'animation et de suivi

- Les outils existants
- Comment les choisir
- Optimisation

Partager ses valeurs, son plaisir au travers de son style de management

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, ...