

Module

Renforcer la cohésion des équipes de vente

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

- Identifier les moyens d'optimiser la performance collective
- Construire un plan de motivation collective tout en tenant compte des individualités
- Fédérer l'équipe autour des objectifs commerciaux

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 : contact@memento-conseil.com

Programme

Savoir écouter

- Mettre en valeur les individus et la force collective au travers de l'écoute active
- Utiliser les attentes et les besoins de chacun pour mieux performer en équipe

La gestion du groupe

- Principes de la dynamique de groupe
- La stratégie d'alliés
- Communiquer au sein de l'équipe

Fédérer l'équipe

- Jeux, exercices ou activités sportives en fonction de vos enjeux, problématiques et contraintes logistiques
- Développer la solidarité collective : tutorat, parrainage, coaching, formation, etc..

Débriefing et plan d'actions

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 leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

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, ...