

Module

Traduire la stratégie de l'entreprise en actions pertinentes et partagées par tous

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

- Identifier les composantes de la stratégie d'entreprise
- Repérer les moyens de faire adhérer l'équipe à cette stratégie
- Définir et faire adhérer autour d'un plan d'action
- Utiliser les ingrédients d'un projet d'équipe

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 : contact@memento-conseil.com

Programme

Définition de la stratégie d'entreprise

- Objectifs
- Enjeux
- Moyens donnés par l'entreprise pour respecter et faire appliquer cette stratégie

De la stratégie à la tactique

- Rapport entre stratégie et contraintes quotidiennes
- Comment réduire cet écart

Présenter la stratégie à son équipe et en recueillir l'adhésion

- La méthode pour convaincre
- Recueillir les engagements de tous

Définir un plan d'actions terrain en fonction de l'équipe

- Le groupe
- Les individus

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 leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

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, ...