

Coacher les commerciaux

EC08 – Efficacité commerciale

DÉTAILS DE LA FORMATION

+ OBJECTIFS

- Acquérir la maîtrise des outils et méthodes de coaching d'équipe
- Identifier le potentiel de vos commerciaux
- Augmenter leurs performances

+ PUBLIC

- Cadre
- Directeurs commerciaux

+ PRÉREQUIS

- Aucuns

+ DURÉE

- 2 jours, soit 14 heures

+ NOMBRE DE STAGIAIRES PAR SESSION

- de 1 à 8 p. maximum par groupe

+ BUDGET

- Inter-entreprises : 360 € H.T / personne
- Intra entreprise : nous consulter

+ DÉLAI D'ACCÈS

- Nous consulter

+ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques
- Jeux de rôles filmés (optionnel)
- Remise d'un support en couleur contenant le cours du module de formation suivi

+ MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Enquête de satisfaction stagiaire
- Bilan formateur / formatrice
- Remise d'une attestation individuelle de formation
- Délivrance d'une grille des compétences
- Enquête de satisfaction client

Alliance Form'Action

13 rue de la Maladrerie
Hameau Les Povots
10210 CHAOURCE

] 03 25 40 16 53

] 06 23 96 56 82



jf.lhoret@aformation.fr - www.aformation.fr

OF : N° 21 10 00647 10 - N° SIRET : 508 379 328 00042 - TVA FR : 12508379328

AFA20EC08

PROGRAMME DE FORMATION

+ ANALYSER VOS PERFORMANCES

- Préciser vos rôles et missions en tant que coach
- Auto-évaluation de votre rôle de coach
- Définir votre communication

+ ANALYSER LES PERFORMANCES DE VOS COMMERCIAUX

- Évaluer les compétences et comportements
- Évaluer les motivations de chacun
- Analyse de l'activité de vos commerciaux
- Identifier les difficultés

+ MESURER LES DÉCALAGES AVEC UNE PERFORMANCE MAXIMALE

- Analyser indicateurs de performance, ratios, tableaux de bord...
- Élaborer une grille de compétences
- Évaluer les compétences sur le terrain
- Identifier les sources de décalage
- (Démotivation, manque de compétence...)
- Optimiser l'écoute
- Mettre en place des actions correctrices avec des objectifs précis

+ ACCOMPAGNEMENT DES VENDEURS

- Coordonner le suivi (Entretiens...)
- Analyser l'évolution sur le terrain
- Feedbacks réguliers
- Réagir face à un commercial qui n'évolue pas
- Encourager et motiver