



ANIMER UNE EQUIPE DE VENTE

DUREE

04 jours

DATE

Voir planning de formation

LIEU

- Cameroun - Gabon
- Congo - Côte d'Ivoire

POPULATION CIBLE

- Responsable commercial
- Managers d'équipe de vente :
 - Chef d'équipe de vente
 - Directeur des ventes et assimilés

COÛT PAR PARTICIPANT

500 000 F CFA H.T

OBJECTIFS

- Organiser, animer et coacher efficacement une équipe commerciale, en vue d'améliorer durablement les performances individuelles et collectives,
- Décrire le rôle et les responsabilités d'un chef d'équipe commercial,
- Maîtriser les leviers de succès d'une équipe commerciale,
- Améliorer les qualités de leader afin d'inspirer positivement l'équipe,
- Adopter une approche communicationnelle adéquate,
- Planifier et conduire des réunions fructueuses,
- Coacher pour améliorer les performances,
- Améliorer les performances individuelles et collectives,
- Renforcer la cohésion d'équipe.

CONTENU DE LA FORMATION

MODULE I : MODELE DE LEADERSHIP POUR UNE EQUIPE DE VENTE

1. Environnement de travail du chef d'équipe commercial :
 - Défis à relever par le chef d'équipe commerciale
 - Les 05 leviers de succès de l'animateur de l'équipe commerciale
 - Environnement, performance, culture d'entreprise
2. Connaissance de l'équipe commerciale :
 - Les vendeurs : Rôles, responsabilités, personnalité, expérience
 - Les objectifs individuels et collectifs
 - Pouvoir du commercial
3. Leadership du chef d'équipe commerciale
 - Responsabilités et pouvoir du manager des équipes de ventes
 - Personnalité du chef d'équipe
 - Style de leadership du chef d'équipe
 - Types et style de communication avec la force de vente
 - Levier du leadership du chef d'équipe

MODULE II : GERER LES REUNIONS COMMERCIALES INTEGREES

1. Enjeux et objectifs
2. Préparation des réunions commerciales
3. Animation des réunions éléments à prendre en compte :
 - Analyse des performances et plans d'actions
 - Formations des commerciaux en équipe
 - Planification et organisation du travail
 - Programmes de motivation
 - Reconnaissance des bonnes performances
 - Renforcement de la cohésion d'équipe : team building

MODULE III : COMMENT BOOSTER LES PERFORMANCES DES VENDEURS?

1. Identifier les différents profils de personnalité dans son équipe commerciale
 - Connaître et savoir repérer les caractéristiques observables de chaque type de personnalité
 - Identifier son propre profil psychologique
 - Comprendre le "pourquoi" des bonnes relations, gérer les situations délicates
 - Identifier les manifestations du stress des personnes de l'équipe
2. Accompagner son vendeur sur le parcours de l'autonomie
 - Organiser le suivi : les points de contact, les entretiens.
 - Accompagner sur le terrain pour mesurer le chemin parcouru
 - L'art du feed-back efficace : "faire dire" plutôt que "dire"

BP 5528 Douala CAMEROUN
TEL (237) 33 42 58 25 FAX (237) 233 42 47 82
Mob (237) 676 11 24 61 / (237) 699 68 35
15
E-Mail : formation@panessgroup.com
Site Web : www.panessconseils.com

06 BP 2338 Abidjan COTE D'IVOIRE
TEL (225) 22 42 77 77 FAX (225)
22 42 11 22
E-Mail :
contact-ivoire@panessgroup.com

BP 1485 GABON
TEL (241) 01 20 42 18
E-Mail :
contact-gabon@panessgroup.com



ANIMER UNE EQUIPE DE VENTE

DUREE

04 jours

DATE

Voir planning de formation

LIEU

- Cameroun - Gabon
- Congo - Côte d'Ivoire

POPULATION CIBLE

- Responsable commercial
- Managers d'équipe de vente :
 - Chef d'équipe de vente
 - Directeur des ventes et assimilés

COÛT PAR PARTICIPANT

500 000 F CFA H.T

OBJECTIFS

- Organiser, animer et coacher efficacement une équipe commerciale, en vue d'améliorer durablement les performances individuelles et collectives,
- Décrire le rôle et les responsabilités d'un chef d'équipe commercial,
- Maîtriser les leviers de succès d'une équipe commerciale,
- Améliorer les qualités de leader afin d'inspirer positivement l'équipe,
- Adopter une approche communicationnelle adéquate,
- Planifier et conduire des réunions fructueuses,
- Coacher pour améliorer les performances,
- Améliorer les performances individuelles et collectives,
- Renforcer la cohésion d'équipe.

CONTENU DE LA FORMATION (suite)

3. Renforcer la motivation des vendeurs

- Définir un système de motivation appropriée
- Encourager pour motiver durablement : du "stroke" positif à l'entretien de félicitations
- Soutenir les personnes en difficultés de performance
- Face au vendeur qui ne progresse pas : les erreurs à éviter, les réponses clés

MODULE IV : COACHING DE LA FORCE DE VENTES

1. Eléments et environnement du coaching
2. Démarche globale du coaching
3. Atouts et limites du coaching commercial
4. Modèles de coaching : Phases et approches
 - Coaching d'équipe : 5 phases
 - Coaching individuel : Modèle GROW
 - Check list pour un coaching effectif de la force de vente

Ateliers pratiques de coaching :

- Sélectionner les actions de coaching adaptées :
 - Mettre en place un binôme, une action de formation
 - Utiliser la force de l'émulation collective pour entraîner ses vendeurs
 - Animer un jeu de rôles : la méthode séquentielle.
 - Négocier le Plan de Progrès du vendeur
- S'accorder sur les objectifs et rester souple sur les moyens

MODULE V : RENFORCER LA COHESION D'EQUIPE

1. Valoriser les différences, oser les relations personnalisées.
2. Tirer profit des atouts de chacun dans la délégation.
3. Jouer sur la complémentarité des profils pour faciliter le travail coopératif.
4. Anticiper les difficultés relationnelles entre commerciaux et avec les clients
 - Aider à trouver des solutions
 - Encourager le travail en équipe

BP 5528 Douala CAMEROUN
TEL (237) 33 42 58 25 FAX (237) 233 42 47 82
Mob (237) 676 11 24 61 / (237) 699 68 35
15
E-Mail : formation@panessgroup.com
Site Web: www.panessconseils.com

06 BP 2338 Abidjan COTE D'IVOIRE
TEL (225) 22 42 77 77 FAX (225)
22 42 11 22
E-Mail :
contact-ivoire@panessgroup.com

BP 1485 GABON
TEL (241) 01 20 42 18
E-Mail :
contact-gabon@panessgroup.com