

Coacher vos commerciaux

Tirer vers le haut compétences et motivations

Au delà des savoir-faire nécessaires à un coaching efficace d'une équipe de vente, le programme s'attache à identifier et à développer les comportements qui favorisent la réussite du coach dans sa mission.

Objectifs de formation

- Développer les comportements et savoir-faire de ceux qui encadrent les forces de vente pour favoriser la « montée en puissance » des commerciaux

Pour qui ?

Managers d'équipe de vente, chefs des ventes, animateurs de réseaux commerciaux ayant ou non un rapport hiérarchique avec les commerciaux.

Principaux thèmes étudiés au cours de la formation

Qu'est-ce qu'un Coach ?

- Rôle et comportements attendus du coach
- Coach ou Manager ?

La méthodologie pour coacher :

- Evaluer les résultats de vos commerciaux et le décalage par rapport aux attentes
 - ⇒ Les sources d'information
 - ⇒ La grille de compétences
 - ⇒ Les ratios clés
- Négocier un « plan de progrès »
 - ⇒ Ecouter
 - ⇒ Définir les objectifs avec le coaché
 - ⇒ Formaliser l'engagement réciproque
- Accompagner et organiser le suivi
 - ⇒ Choisir l'action de coaching adaptée
 - ⇒ Les différents types d'accompagnement terrain : Préparer, accompagner, débriefer
 - ⇒ Former, entraîner, stimuler, soutenir.
 - ⇒ Les pièges à éviter
- Faire le bilan et sanctionner les résultats
 - ⇒ Savoir reconnaître la performance
 - ⇒ Savoir recadrer

Méthode pédagogique

- Basé sur une participation active de chacun, la formation allie les apports théoriques et les exercices pratiques, jeux de rôles qui facilitent l'appropriation des techniques enseignées.
- 2 ou 3 journées de formation en petits groupes (4 à 8 personnes)