

« Manager une force de vente »

Résultats attendus:

- ✓ Développer des méthodes de management et d'animation de la Force de vente de l'entreprise.
- ✓ Stimuler la Force de Vente par des outils/supports adaptés.
- ✓ Savoir adapter ses styles de managements aux profils des commerciaux.

Pré-requis:

Avoir la pratique du management.

Programme:

- Le Positionnement du Manager Commercial et les postures possibles.
- L'analyse de ses styles managériaux préférés : comment élargir sa palette ?
- Les dimensions individuelles/collectives du Management Commercial.
- Les facteurs de mobilisation managériale : comment procéder pour activer des actions et des résultats ?
- Les outils et techniques de stimulation commerciale d'une Force de Vente.

Modalités:

- Approche individualisée avec Autodiagnostic et Questionnements individuels.
- Analyses des situations vécues par les participants.
- Apports psychologiques, comportementaux et méthodologiques.

Intervenants:

- Expert en Management Commercial et Coach professionnel.

Durée: Une journée dans nos locaux situés au 1 rue de l'Informatique à Saint Etienne.

Dates: Nous vous invitons à consulter les dates des prochaines sessions de formation sur le site www.synergie-actions.com ou de nous contacter par email à l'adresse suivante contact@synergie-actions.com.

Tarif: 390 € Net de TVA par participant.