

Manager une force de vente

« 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.

Prérequis :

Aucun.

Programme :

- Le Positionnement du Manager Commercial et les postures possibles.
- L'analyse de ses styles managériaux préférentiels : 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.

Modalités complémentaires :

Nous adaptons nos modalités d'intervention en fonction de vos contraintes et de vos besoins. Ainsi, nous pouvons privilégier :

- **L'intra entreprise** : notre formation s'adresse à des groupes de 3 à 15 personnes, toutes issues de la même entreprise
- **L'inter-entreprises** : notre formation s'adresse à des groupes de 3 à 15 personnes toutes issues d'entreprise différentes, mais réunies autour d'un même thème
- **La formation individualisée en présence et / ou à distance** : notre formation ne concerne qu'une seule personne elle est dispensée en plusieurs séances de quelques heures

Manager une force de vente

Intervenants :

- Expert en Management Commercial et Coach professionnel.

Contacts :

- Jean-Louis LEVY ou Aurélie MARAS
- Le Polytech – 1 rue de l'informatique – 42100 SAINT ETIENNE
Tél. : 04 77 93 11 27 - Fax : 04 77 93 11 84
E-Mail : contact@synergie-actions.com

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

Méthodes utilisées : Présentiel ou Distanciel.

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis en début, en cours et en fin de formation (quizz, étude de cas, mise en situation, travaux de groupe, etc.).

Prochaines dates : Nous vous invitons à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@synergie-actions.com.

Date limite d'inscription : 10 jours avant la date de démarrage de la formation.

Nombre de participants : maximum 15 stagiaires.

Tarifs : 390 € par jour net de TVA par participant en tarif inter entreprise. Ou en moyenne 1200 € par jour net de TVA en intra entreprise.

Accessibilité : l'ensemble de nos formations peut être accessible à tout public. N'hésitez pas à nous contacter/informer pour toute particularité pour que nous puissions répondre au mieux à vos besoins.



Programme actualisé en février 2025