

Animer un challenge commercial



Contexte

Les argumentaires sont prêts, les produits disponibles, les équipes formées et motivées : le challenge démarre.

Cette période d'activité intense doit mobiliser sur la durée l'ensemble des collaborateurs : les acteurs de la proposition commerciale sont focalisés sur leurs chiffres pendant que le manager ajuste les compétences et adapte l'offre en fonction des aléas.

Méthodes

Atelier de formation construit dans un esprit pragmatique, où l'action domine la théorie.

Les exercices pratiques et mises en situation alternent entre les cas «réalistes» et les cas «décalés» pour permettre à chacun de prendre le recul nécessaire et d'intégrer les outils et les meilleures pratiques.

La pédagogie est progressive et évolutive, suivant «brique sur brique» ce qui a été acquis précédemment pour un apprentissage exponentiel, renforcé et complet.

Objectifs de la formation

Savoir piloter les équipes commerciales et pulser les résultats tout au long de l'incentive

Programme réf. : P.FO. AUCCO

- **Lancement d'un challenge commercial**
 - ✓ Ouvrir l'opération commerciale (team briefing)
 - ✓ Adapter et renforcer son management commercial
 - ✓ Savoir exposer les enjeux
 - ✓ Communiquer, expliquer, faire coopérer
- **L'animation commerciale (suite)**
 - ✓ Suivi des vente face à face, (ré)ajustement savoir-faire
 - ✓ Maintenir le niveau de motiver l'équipe de vente ; savoir faire face aux résultats insuffisants ou la routine
 - ✓ Savoir développer la confiance de son équipe
- **L'animation commerciale**
 - ✓ Mesurer l'impact de la relation manager/vendeurs conseils sur la performance commerciale
 - ✓ Donner des signes de reconnaissance au coeur de l'action
- **L'animation commerciale**
 - ✓ Mettre en place une démarche de «merchandising »

METHODES

Atelier de formation construit dans un esprit pragmatique, où l'action domine la théorie.

Les exercices pratiques et mises en situation alternent entre les cas «réalistes» et les cas «décalés» pour permettre à chacun de prendre le recul nécessaire et d'intégrer les outils et les meilleures pratiques.

La pédagogie est progressive et évolutive, suivant «brique sur brique» ce qui a été acquis précédemment pour un apprentissage exponentiel, renforcé et complet.

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION

Responsable d'équipe, managers
Pas de pré-requis

ORGANISATION

Durée : 1 journée, sur site

TARIF 2016 RESEAU CODO

Coût par gérant : 230 €HT
minimum 6 participants
Cofordis vous accompagne pour effectuer la demande de prise en charge.