

Management Commercial



La formation au service de la performance opérationnelle

Savoir organiser le travail, coordonner les actions individuelles, maintenir la motivation, faire grandir ses collaborateurs, ... bref manager, ça s'apprend ; mais tous les gérants n'ont pas les mêmes besoins.

Parce que chaque gérant a sa propre expérience professionnelle, son propre vécu, Cofordis a développé un panorama complet des axes de management nécessaires au pilotage de l'activité d'une station service :

- ✓ Management Commercial
- ✓ Management Opérationnel
- ✓ Management Ressource Humaine (ou développement des collaborateurs)
- ✓ Leadership

Formation personnalisée pour gagner en Qualité, Efficacité et Performance

La défaillance d'une seule fonction managériale impacte toutes les autres ; et cela génère de l'insatisfaction chez vos clients et affecte la rentabilité...

Pour vous développer selon les caractéristiques de votre station et les spécificités de votre équipe, sélectionnez les modules dont vous avez besoins ! Chaque module a été conçu pour vous aider à mieux manager votre activité et vos collaborateurs, et soutenir ainsi l'excellence opérationnelle

Ils abordent de façon concrète les bonnes pratiques, les techniques éprouvés et toutes les informations utiles pour mieux vous accompagner au quotidien.

Objectifs de la formation

- Accroître sa légitimité et sa crédibilité, dans sa fonction de manager commercial
- Développer les compétences commerciales de son équipe

Programme réf. : P.FO. DECOEQ

- **Motivation autour des challenges commerciaux**
 - ✓ le challenge commercial : facteur de motivation pour ses équipes
 - ✓ les pièges à éviter
 - ✓ Identifier le degré de motivation de ses vendeurs caissier pour adapter son accompagnement (T.A.M)
- **Animer la "prop com" au quotidien**
 - ✓ Mettre en place un challenge commercial (organisation, modalités, supports d'animation, suivi des résultats)
 - ✓ Savoir fixer des objectifs clairs (SMART)
 - ✓ Assurer une communication efficace avec son équipe tout au long du challenge (notion de filtre et d'écoute active)
- **Favoriser la performance commerciale des employés postés en caisse**
 - ✓ Savoir mener un briefing de vente
 - ✓ Savoir mener un débriefing de vente
 - ✓ Animer une réunion commerciale périodique
 - ✓ Assurer du coaching vente au quotidien
 - ✓ Mise en situations (jeux de rôle)

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.