



Coaching des commerciaux

Stimuler, motiver et challenger son équipe

2 JOURS

E ▶ START + E ▶ COACH

1 410 € HT



COMPÉTENCES-CLÉS

1 ÊTRE UN MANAGER AUJOURD'HUI

2 DÉVELOPPER L'ENGAGEMENT DE SES COMMERCIAUX

3 CRÉER UN ESPRIT CHALLENGE

4 ACCOMPAGNER SUR LE TERRAIN

5 REDYNAMISER L'ÉQUIPE

E ▶ START®
docendi.com



AVANT, JE M'ENGAGE Je me connecte sur mon espace privé via mon appli docendi ou docendi.com. Je démarre mon parcours digital interactif : training game, vidéo, référentiel de compétences. Mon animateur reçoit mon pass estart et mes objectifs personnels.

2 JOURS de présentiel en salle



J'ACQUIERS 5 COMPÉTENCES-CLÉS

PROGRAMME

Séquence Objectifs Personnalisés
Je m'engage avec l'animateur sur l'atteinte de mes objectifs personnels.



Via mon appli docendi, j'évalue ma progression et constitue mon plan d'action en notant mes engagements à la fin de chaque compétence-clé.

1 Être un manager aujourd'hui

Comprendre sa valeur ajoutée

- ▶ Du manager au leader
- ▶ Ce que l'on attend d'un manager coach
- ✂ **INNOV'ATOUT** : Les compétences du leader

Auto-diagnostiquer son style de management

- ▶ Ses points forts et ses points faibles
- ▶ Les particularités des différents styles
- ✂ **TEST** : Diagnostic des mes styles préférentiels

✓ **Validation** : Engagements et plans d'action

2 Développer l'engagement de ses commerciaux

Adapter son style de management

- ▶ Évaluer les besoins de chaque commercial
- ▶ Actionner le style approprié en fonction des besoins
- ✂ **ACTION** : Mise en situation contextualisée

Fixer des objectifs ambitieux

- ▶ Les critères d'un objectif recevable
- ▶ L'entretien de fixation d'objectifs
- ✂ **ACTION** : Les objectifs d'efforts et de résultats

✓ **Validation** : Challenge - Adapter son management

3 Créer un esprit challenge

Stimuler l'équipe

- ▶ Les petites victoires
- ▶ La visibilité de la performance
- ✂ **ACTION** : Construire ses prochains rendez-vous

Créer un effet waouh

- ▶ Les nouvelles méthodes d'animation de groupe
- ▶ Les réunions innovantes
- ✂ **ACTION** : Mises en situation de réunion innovantes

✓ **Validation** : Planification des actions

4 Accompagner sur le terrain

Soutenir, observer, évaluer

- ▶ Le manager entraîneur
- ▶ Les indicateurs pertinents
- ▶ L'évaluation comme facteur de progrès
- ✂ **OUTIL-CLÉ** : Road Map de mon suivi

Donner un feedback stimulant

- ▶ Les règles du debriefing
- ▶ Les attitudes positives
- ✂ **OUTIL-CLÉ** : Feedback constructif et positif

✓ **Validation** : Les avantages d'un entretien d'évaluation/feedback

5 Redynamiser l'équipe

Gérer la démotivation

- ▶ Les erreurs à éviter
- ▶ Graduer son action
- ▶ Suivre sans lourdeur
- ✂ **ACTION** : Training « re-motivation »

Recadrer un commercial

- ▶ Comprendre la situation
- ▶ Doser son intervention
- ▶ Définir un plan de progrès
- ✂ **ACTION** : Mise en situation contextualisée

✓ **Validation** : Co-challenge
Je m'engage : mon plan d'action

Accessible aux...

responsables commerciaux, chefs des ventes, directeurs d'agence commerciale souhaitant acquérir les méthodes et les techniques pour accompagner et dynamiser leurs commerciaux.

INTER

PARIS 2 JOURS 2019

MARS	JUIN	OCT.	DÉC.
19 20	25 26	1er 2	4 5

S'INSCRIRE

REF. 0607 C

Bulletin d'inscription p.133

☎ 01 53 20 44 90

✉ inscription@docendi.fr

🌐 www.docendi.com

E ▶ START + 2 JOURS + E ▶ COACH

chaque participant bénéficie de l'appli docendi

Prix : 1 410 € HT

Forfait repas Paris 49 € HT

INTRA

POUR OBTENIR UN DEVIS
intra@docendi.fr

POUR ÉTUDIER VOTRE PROJET

Damien MICHEL

01 53 20 44 44

damien.michel@docendi.fr

E ▶ COACH®
docendi.com



APRÈS, JE SUIS ACCOMPAGNÉ(E) J'accède à mon centre de ressources sur mon espace privé via mon appli docendi ou sur docendi.com. Je bénéficie de 5 credit-mails. Je reçois des boosters pour m'inciter à réaliser mes engagements.