**MÉTIER**

*RESPONSABLES COMMERCIAUX*

*MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE*

PRÉSENTATION | Cette formation a pour objectif de donner aux stagiaires les compétences nécessaires au management de la performance commerciale.

**PROGRAMME FORMATION | MÉTIERS –** *MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE*

|  |  |
| --- | --- |
| OBJECTIFS | À l'issue de la session, les stagiaires seront capables de :   * Maîtriser les basiques du management de la performance ; * Être moteur dans la motivation des TC ; * Savoir bâtir et suivre des objectifs motivants ; * Maîtriser son leadership ; * Maîtriser sa communication formelle individuelle et collective ; * Organisation et qualification du fichier clients des TC ; * Savoir prendre le relais des formations TC. |
| PRÉ-REQUIS | Être Animateur Commercial,  Être Responsable Commercial. |
| PROGRAMME | **Jour 1 | 09h00 – 10h30**  Jour 1 | **Préambule**   * Les leviers de la Performance : Talent individuel, organisation, budget et structures. * Manager : définition.   Jour 1 | **Motivation individuelle : manager l’envie de bien faire**   * Enjeu pour le manager : la motivation est la variable d’ajustement pour optimiser la performance d’un collaborateur. * Motivation : définition et mécanisme. * Comment faire évoluer les collaborateurs (en fonction des plans d’optimisation ci-dessus) ?   + Associer : pour rendre les collaborateurs acteurs du projet d’entreprise (besoin de considération et d’appartenance.)   + Sécuriser : pour que le potentiel de chacun s’exprime au mieux (mon collaborateur se sent-il capable de réaliser ce que je lui demande ? (Besoin de savoir, de comprendre…)   + Satisfaire : pour développer la culture du résultat (crainte d’injustice et besoin de reconnaissance)   + Epanouir : pour avoir des collaborateurs « moteurs ». * Diagnostic de la motivation de chaque collaborateur et recherche de nouveaux leviers de motivation.   **PROGRAMME FORMATION | MÉTIERS –** *MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE*  Jour 1 | **Les qualités d’un Manager « C.H.E.F.S. »**   * **C :**Charisme * **H :** Humilité * **E :** Enthousiasme * **F :** Fédérateur * **S :** Sculpteur de Talents.   *Pause*  **Jour 1 | 10h45 – 12h30**  Jour 1 | **Organisation. Management par objectifs.**   * Fichier clients : 2 paramètres fondamentaux :   + La qualité relationnelle entre TC et client.   + Le potentiel accessible estimé du client.   + Segmentation de fichier : clients patrimoine, gisement, fourrage, prospects. * Objectifs et visites   + Des objectifs VRAC (volontaristes, réalistes, accessibles et consensuels).   + Combien mon TC peut-il suivre de clients ?   + Fréquence de visites en fonction de la segmentation du fichier.   + Un objectif annuel par client selon les 2 paramètres ci-dessus.   + Prospects : notion de prospects tournants.   + Planification de visites.   *Pause repas*  **Jour 1 |14h00 – 15h30**  Jour 1 | **Organisation et contrôle : motivation et esprit d’équipe.**   * Trouver le temps de manager efficacement.   + Accompagnement terrain : contrôle de la compétence et de la motivation. * Méthode, objectifs, outils de management. * Coaching : avant, pendant et après chaque visite.   *Pause*  **Jour 1 |15h45 – 17h30**   * Erreurs à éviter : conseils   + La réunion commerciale : * Organisation et contrôle de la motivation. Esprit d’équipe * Objectifs, ordre du jour et fréquence.   + Entretien individuel : remotivation. * Causes et objectifs.   **Jour 2 |09h00 – 10h30**  Jour 2 | **Savoir communiquer : management et commerce**   * Les leviers de la communication : le coefficient de sympathie. * Définition : confusion avec l’information. * Emission et réception : qu’est-ce qu’un bon message ?   *Pause*  **Jour 2 | 10h45 – 12h30**  Jour 2 | **Entretiens individuels :**   * Maîtriser sa communication (formelle ou informelle) vers l’individu.   + Objectifs.   + L’entretien : un acte de vente ! Structure.   + Traitement d’objection : comment gérer un désaccord, une tension, une agression.   + Quelques conseils   + Mises en situation : exercices vidéo sur cas réellement vécus ou à vivre…   *Pause déjeuner*  **Jour 2 |14h00 – 17h30**  **Jour 2 |** Plans d’action individuels et conclusion.  *Les pauses se feront au gré du rythme des exercices* |
| PUBLIC | Salariés dans la fonction d’animateur commercial. |
| INTERVENANT | Formateur spécialisé |
| RESPONSABLE DE FORMATION | Jonathan THEVENET |
| MODALITÉS  PÉDAGOGIQUES | Apports théoriques et exercices |
| VALIDATION | Attestation de formation |
| DURÉE | 2 jours |
| COÛTS ET MODALITÉS | Pour connaître toutes les conditions d’accessibilité **(y compris pour les personnes en situation de handicap)**, les délais d’accès et le prix de chacune de nos formations : nous contacter. |

**PROGRAMME FORMATION | MÉTIERS –** *MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE*