

# Formation en Management Commercial :

## Manager une équipe commerciale pour obtenir des résultats

### Objectifs

- Animer son équipe
- Susciter et entretenir la motivation
- Obtenir plus d'efficacité de ses collaborateurs
- Gérer les situations difficiles et intervenir efficacement
- Identifier ses points de progrès personnels
- S'entraîner pour intégrer les techniques et développer les réflexes efficaces

### Public concerné

- Managers commerciaux et Relation Client
- Responsables et directeurs de région
- Directeurs de business unit, ...

### Programme

- Se positionner comme manager auprès de son équipe
- Savoir adapter son style de management aux collaborateurs et aux situations
- Faire des objectifs un véritable outil de pilotage et de management
- Savoir déléguer efficacement pour renforcer l'autonomie de son équipe
- Mener des entretiens motivants et efficaces (Kestio© Manager)
- Rendre une réunion d'équipe efficace et attrayante
- Bâtir son plan de progrès personnel

### Méthode d'intervention

- Une formation animée par des formateurs anciennement Commerciaux dans de grandes sociétés
- Une approche pédagogique interactive, innovante et impliquante reconnue par des sociétés de renom
- Une prédominance de mises en situation et entraînements sur des cas réels
- Une formation construite pour être facilement transposée et appliquée dans l'opérationnel
- Etablissement d'un plan de progrès personnel en fin de session
- Remise d'un livret de synthèse en fin de session et de trames fonctionnelles réutilisables au quotidien

### Informations pratiques:

- Lieux: Paris, Lyon
- Tout autre lieu à partir de 4 participants
- Dates: [www.kestio.com](http://www.kestio.com)

