

Formation en Management Commercial : Mettre en place un dispositif de management commercial performant

Objectifs

- Définir le cadre de management commercial adapté à son équipe commerciale et à ses objectifs
- Identifier les évolutions nécessaires au niveau du mode de fonctionnement
- Faciliter l'appropriation des outils et méthodes
- 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

- Atelier de travail sur le dispositif de management actuel et futur
- Acquisition des outils et méthodes pour sa mise en œuvre
- Entraînement et mise en situation sur les situations à forts enjeux :
 - Les entretiens individuels.
 - La conduite de réunion.
 - Les accompagnements coaching terrain

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

