

# Coacher ses équipes sur le terrain

## Participants

Toute personne animant une équipe commerciale.

**Durée** : 2 jours

**Prix** : 900" ht / personne hors déjeuners et frais de séjour.

## Objectifs

- Développer son efficacité managériale terrain.
- Apprendre à utiliser l'accompagnement terrain pour développer la performance des commerciaux lors de négociations.
- Savoir analyser un entretien, débriefer, former.

## Méthodes pédagogiques

- Travail sur des cas concrets présentés par chaque participant.
- Exercices en groupe et individuels.
- Apports de connaissances.
- Entraînement intensif pour acquérir une maîtrise de l'analyse et du débriefing.
- Elaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant.

## Contenu de la formation

### Les objectifs

- Les différents types de coaching terrain
- Les règles de fond et de forme
- La préparation
- Le déroulement

### L'analyse d'un entretien

- La définition des critères d'un bon entretien de vente
- L'analyse d'une négociation
- La recherche des points forts et des zones d'amélioration
- La détermination de la priorité d'amélioration du commercial
- L'utilisation des grilles d'analyse d'un entretien

### Le débriefing

- Le comportement lors d'un feed-back
- La structure du débriefing
- Les règles de communication
- Le processus pédagogique de l'individu
- La transmission de son savoir et savoir-faire

### Le coaching

- La définition
- Le rôle du coach accompagnateur
- Comment accompagner

## Cette formation s'inscrit dans un cursus comprenant

### 5 étapes généralistes

- ✓ Le management de proximité
- ✓ Process Communication
  - ✓ L'entretien annuel
  - ✓ La conduite de réunion
- ✓ Les entretiens individuels ponctuels

### 3 étapes de spécialisation

- ✓ Le pilotage opérationnel des ventes
- ✓ Coacher ses équipes sur le terrain
- ✓ Les entretiens individuels d'actions

Pour vous inscrire ou avoir plus d'informations :

[fcastano@adepe.com](mailto:fcastano@adepe.com)

Tel : 01 60 13 51 00

[www.adepe.com](http://www.adepe.com)

## Les acquis

A l'issue de cette formation, vous savez analyser un entretien de vente. Vous êtes capable de détecter les zones prioritaires d'amélioration d'un vendeur et de lui en faire prendre conscience lors du débriefing. Vous savez former et accompagner votre commercial dans sa phase de développement. Vous avez appris à faire réussir. Vous repartez avec des modèles de grilles d'analyse d'un entretien.