

Les entretiens individuels d'actions

Participants

Direction commerciale, chefs des ventes, plus généralement, toute personne animant une équipe commerciale.

Durée : 2 jours

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

Objectifs

- Apprendre à exploiter les indicateurs clés dans le cadre de la politique commerciale.
- Comprendre le rôle et la responsabilité du management commercial.
- Apprendre à élaborer un plan d'action opérationnel.
- Savoir mener un entretien individuel d'action.

Méthodes pédagogiques

- Travail sur des cas concrets.
- Exercices en groupe et individuels.
- Apports de connaissances.
- Entraînement intensif.
- Vidéo.
- Elaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant.

Contenu de la formation

Optimiser l'efficacité de son management

- Le rôle et les missions de l'encadrement
- Les clés du management
- Les différents styles de management
- Les conducteurs

L'exploitation des outils de management

- L'analyse des indicateurs en fonction d'une politique commerciale
- L'exploitation des outils de suivi d'activité
- L'élaboration d'un plan d'action personnalisé

L'entretien individuel d'action

- L'objectif de l'entretien individuel d'action
- La préparation
- Les règles de fond et de forme
- La structure d'un entretien d'action
- La prise de conscience du commercial
- La vente du plan d'action
- Le traitement des résistances

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

Tel : 01 60 13 51 00

www.adepe.com

Les acquis

A l'issue de cette formation, vous savez analyser les tableaux d'activité des commerciaux. Vous êtes capable d'élaborer un plan d'action pertinent, porteur de résultats. Vous savez mener un entretien individuel d'action efficace et motivant. Vous repartez avec des modèles d'outils d'entretien.