

**Public concerné**

Gérants et présidents de sociétés, Directeur des ventes, Responsables commerciaux.

**Prérequis**

Expérience en ventes.

**Objectif opérationnel**

Augmenter l'implication de son personnel et Adopter une posture de leader.

**Durée**

2 jours (14 heures).

**Objectifs pédagogiques**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Mesurer l'importance de son rôle de manager.
- Mettre en place des objectifs réalistes et adaptés.
- Construire une organisation équitable.
- Gérer les situations délicates avec ses collaborateurs.

**Formateur**

Formatrice et commerciale terrain avec + de 17 ans d'expériences commerciale et pratique pédagogique confirmée.

**Lieux**

Dans vos locaux ou en distanciel selon vos besoins.

PROGRAMME Jour 1**1- Savoir être un leader légitime**

- Développer la connaissance de soi.
- Communiquer en développant sa posture d'autorité.
- Définir les axes pour valoriser vos équipes.
- Identifier les facteurs de responsabilisation.

2- Mettre en place des actions concrètes

- Définir des objectifs et obtenir l'accord du collaborateur.
- Déterminer les facteurs de performances.
 - Définition d'indicateurs d'efforts.
 - Définition d'indicateurs de performances.

3- Manager des équipes au quotidien

- Identifier les facteurs de motivation.
 - Les modèles SCARP.
 - Cultiver la transparence et la confiance.
 - Cultiver le lien avec vos équipes.
 - Identifier les axes de valorisation.

PROGRAMME Jour 2**4- Manager des situations délicates**

- Coacher sereinement ses équipes.
 - Intégrer un nouveau collaborateur.
 - Accompagner en RDV et rendre autonome.
- Communiquer au quotidien.
 - Suivre ses indicateurs.
 - Mise en place de one to one pour anticiper les dérives.
 - Planifier des réunions à valeur ajoutée (présentiels et distanciels).
- Analyser son activité.
 - Analyser objectivement les résultats avec ses équipes.
 - Identifier les dérives de l'offre vendue.

5- Manager les situations délicates

- Identifier et anticipez les situations de conflits.
- Manager les situations d'incompétences ou de surqualifications.

**Méthodes pédagogiques**

En présentiel ou distanciel.

Formation interactive et pratique : apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges de pratiques.

**Modalités d'évaluation**

- Auto-positionnement avant la formation.
- Quiz et mises en situation pour vérifier l'acquisition des compétences.
- Feedback direct du formateur.

**Modalités d'accès**

- Contact direct avec Isabelle Fourzoli ou via formulaire de contact (07 71 60 39 40 - isabelle.fourzoli@motivente.fr).
- Formation possible après analyse des besoins.
- Délai de réponse : sous 3 semaines.

**Accessibilité**

Personnes en situation de handicap : adaptations possibles sur demande.