



FICHE PROGRAMME BDH CONSEIL OF référencé DATADOCK

Intitulé de la formation : « *Piloter l'activité et la performance* »

Objectif professionnel : Permettre aux Managers commerciaux de piloter l'activité et la performance des équipes commerciales

Objectifs opérationnels de développement des compétences professionnelles

Permettre au Manager de définir un référentiel d'activité

Mettre le Manager en capacité d'analyser l'activité, à travailler sur le comment, les moyens mis en œuvre par le collaborateur

Savoir baser son approche managériale sur les capacités à donner du sens, à donner envie et à faire adhérer

Mettre en capacité le Manager d'avoir des outils de pilotage et quantitatif et qualitatif de son activité

Durée : 2 jours consécutif en intra soit 14 heures en présentiel ou en distanciel

Horaires : 9h-12h30 / 14h-17h30

Programme de formation et de développement des compétences professionnelles

L'intervention est articulée de la façon suivante :

Thème 1 : Les clefs de l'exercice managérial

Thème 2 : Le Pilotage d'activité

Qu'est qu'un objectif de résultat ?

Qu'est-ce qu'un objectif d'effort, de moyen ?

Qu'est-ce que piloter l'activité de son commercial ?

Définition des indicateurs d'efforts

Thème 3 : Comprendre et analyser les indicateurs

Décider et faire agir

Développer son analyse pour en déduire des plans d'action avec son commercial.

Thème 4 : Communiquer pour obtenir des engagements sur un plan d'action :

La préparation d'un entretien et les risques d'une préparation non aboutie : « qui faillit à sa préparation prépare sa faillite ».

Maîtriser la structure CAAS de l'entretien : Constat, Analyse, Action, Soutien.

Pratiquer l'écoute active (reformuler, questionner ...).

Maîtriser les différents types de questions (ouvertes, fermées...).

Comment favoriser le comportement acteur du commercial

Faire émerger chez le collaborateur ses axes de développement et d'amélioration.

Le support d'entretien

Thème 5 : Accompagner

Être capable de prendre du recul

Être capable d'établir le diagnostic du niveau d'autonomie du collaborateur en se basant sur des éléments factuels

Apporter du soutien pour favoriser la réussite du commercial

- Les différentes formes de soutien,
- Définir un soutien adapté aux difficultés constatées,
- Accompagner la montée en compétence en effectuant des suivis à fréquence régulière en fonction du niveau (le contrôle).
- Soutien et crédibilité du Manager

La notion de compétences :

Le cycle de développement des compétences

Accroître les compétences par la délégation : une clé de motivation.

Communiquer et donner du sens



FICHE PROGRAMME BDH CONSEIL OF référencé DATADOCK

Public concerné

Responsables Commerciaux, Chefs de Ventes, Responsables des Ventes, Directeur des Ventes

Prérequis

Comprendre, parler, écrire le français.

Méthode pédagogique

Méthode interrogative :

Un système de questions/réponses amène les participants à raisonner et construire un cadre à leur rythme,

Permet la participation de tous.

Les questions et réponses des participants eux-mêmes facilitent l'évaluation et la progression de façon permanente.

Une batterie d'exercices, d'outils, autodiagnostic, jeux de rôles concrets, alimente ces méthodes pour rester au plus près des situations vécues par les participants.

Les participants sont mis tour à tour dans l'action et dans la réflexion.

Techniques pédagogiques

La méthode d'animation est basée sur la maïeutique, l'expérientiel et le training.

Etudes de cas

Jeux de rôle

Entraînement

Outils digitaux de collaboration en ligne

Identité et qualités du Prestataire

Le Prestataire est Stéphane DELATTRE, Consultant-Formateur-Executive Coach. Le Prestataire dispose des compétences techniques, professionnelles pratiques ou théoriques en rapport avec le domaine de connaissances concerné, et la capacité à transmettre ses connaissances et compétences.

Le programme sera intégralement exécuté par le Prestataire.

Modalités d'évaluation

Evaluation pédagogique diagnostique en début de formation, et formative/acquisition de compétences, après chaque module de formation + Evaluation finale.

Questionnaire d'évaluation « à chaud » de la formation par le participant.

Remise d'un Certificat de Réalisation.

Questionnaire d'évaluation de la mise en œuvre des compétences développées, à froid environ 6 mois après la fin de la formation.

Prix de la Formation

La tarification de la présente formation sera réalisée sur demande auprès de l'organisme BDH Conseil à partir de 1800 € HT par jour.

Planification de la formation

Nous consulter