

MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE

CODE M 2018

Personne chargée de la formation dans l'entreprise :

Les moyens d'encadrement sont assurés par le responsable pédagogique du secteur et par le formateur

Nom du formateur : A définir

Programme	<ul style="list-style-type: none"> Faire progresser ses collaborateurs Négocier des objectifs commerciaux Savoir recadrer Bâtir des plans d'actions commerciaux Identifier l'ensemble des compétences à maîtriser Maîtriser l'état d'esprit de l'équipe Valoriser les bons résultats Optimiser l'accompagnement terrain 		
Objectifs	<p>Etre capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les outils nécessaires au management d'un service commercial Identifier les leviers de motivation du commercial Développer les compétences pour atteindre les objectifs 		
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> Savoir lire et écrire la langue française 		
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> QCM Mises en situation Etude de cas 	Sanction de la formation	<ul style="list-style-type: none"> Attestation de fin de formation
Lieu	<ul style="list-style-type: none"> Dans vos locaux 	Durée	<ul style="list-style-type: none"> 3 jours soit 21h00
Horaires	<ul style="list-style-type: none"> A définir 	Coûts	<ul style="list-style-type: none"> Nous consulter
Date(s)	<ul style="list-style-type: none"> A définir après acceptation de notre offre 	Nbre de participants	<ul style="list-style-type: none"> 8 participants maximum
Moyens techniques et pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> Salle équipée de chaises et tables permettant la projection de supports informatiques (écran ou mur blanc) Ordinateur et vidéoprojecteur Un tableau 		

V1/01/2017