

FORMATION GESTION COMMERCIALE

Développer les compétences de votre équipe de vente

La majorité des gestionnaires demandent et mettent la pression sur les activités commerciales, mais combien d'entre eux rendent leurs représentants capables de faire ce qu'ils attendent d'eux ?

Développer des compétences nécessite un processus, une structure, de la prise de conscience à la validation des acquis et compétences, mais combien de gestionnaire saupoudrent leurs actions, interventions de développement sans résultats tangibles ?

Vous êtes un gestionnaire commercial, opérationnel d'une équipe de vente sur le terrain ou à l'interne, cette formation vous permettra d'encadrer le développement des compétences de votre équipe de vente.

Objectifs pédagogiques

- Savoir identifier les connaissances et aptitudes à développer chez ses collaborateurs.
- Construire un système d'évaluation des compétences opérationnelles de ses vendeurs.
- Maîtriser le comportement d'un formateur efficace.

Programme :

- Etre un gestionnaire formateur.
- Développer l'efficacité commerciale de ses vendeurs.
- Comment se doter d'un repère de compétences.
- Intégrer la formation à l'activité quotidienne.
- Transmettre son savoir-faire.
- Conclusion et rédaction d'un plan de développement personnel.

Leviers pédagogiques

- Auto-évaluation de vos pratiques actuelles avant la formation.
- Le parcours de formation à distance permet une grande souplesse d'apprentissage : se former à son rythme. Les modules eLearning avant la formation permettent de découvrir en avant-première les nouveaux concepts, ensuite après la formation, d'avoir la possibilité d'approfondir certaines notions plus théoriques.
- Mises en situation sur des cas concrets, partage de méthodes et de debriefing d'exercices pédagogiques.

Modules web (eLearning) : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, avant et après la formation en classe.

- Concept Résultats-Activités-Compétences
- Qu'est-ce que la compétence ?
- Choisir les compétences à développer dans son équipe.
- Donner des rétroactions en tant que formateur.
- Développer les compétences par un accompagnement individualisé : la démarche GROW

Une série de fiches "Essentielles" qui illustrent et synthétisent les concepts.

Investissement :

Session publique : \$2,500 +taxes (par participant pour le parcours qui intègre la formation et les modules e-learning, comptant vers l'accréditation annuelle de l'Association Canadienne des Professionnels de la Vente (ACPV).

Session sur mesure en entreprise : sur demande

Contactez nous : infocanada@mercuri.net