

FORMATION GESTION COMMERCIALE

Animez et mobilisez votre équipe

Comment faire "Réussir" votre équipe dans un contexte et un environnement en perpétuel changement ?

Comment assurer votre rôle de gestionnaire et d'animateur ... et de continuer à mobiliser au quotidien ?

Comment donner du sens, motiver, communiquer, faire accepter le changement ... à tous les jours, auprès de vos équipes ?

Vous êtes gestionnaire, directeur commercial, gestionnaire de tous services, ou en situation de gérer, d'influencer une équipe, un projet, un groupe de collègues, cette formation vous permettra de mobiliser votre équipe et de la faire réussir.

Objectifs pédagogiques :

- Savoir expliquer, présenter la stratégie et les objectifs de l'entreprise et y faire adhérer collectivement et individuellement.
- Acquérir une méthode pour développer l'esprit d'équipe, l'engagement individuel et donner envie de se surpasser.
- Savoir conduire des réunions mobilisatrices suscitant le changement.

Programme :

- Introduction.
- Le gestionnaire direct et son rôle d'animateur.
- Construire un projet pour mon service et mon équipe.
- Développer la performance collective.
- Conduite du changement.
- Comprendre les facteurs de motivation et accroître la détermination de vos collaborateurs.

Leviers pédagogiques :

- Test sur les facteurs de motivation.
- 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, pour ensuite approfondir certaines notions plus théoriques. Alors que la formation en classe sera centrée sur la pratique pour une meilleure acquisition des méthodes à exploiter sur le terrain.
- Mise en application sur des cas concrets de situations d'animation et de mobilisation.

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

- Faire adhérer ses équipes à la vision.
- Valoriser les idées de ses vendeurs, collaborateurs.
- Faire adhérer son équipe au changement.
- Préparer une réunion avec la méthode CPA.
- Mener une réunion efficace.

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

Investissement :

Session publique de 2 jours : \$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