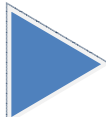




Meras-Network est certifié ICPF & PSI (qualification figurant sur la liste CNEFOP) et enregistré au Datadock.



Programme « Développer son leadership de manager commercial »

2 jours – 14 heures

Inter et Pack Intra – 8 participants maximum

POUR QUI ?

Managers, responsables,
dont la fonction nécessite
de convaincre et de faire
adhérer ou d'obtenir une
implication

PRE REQUIS : aucun

NOS +

Autodiagnostic de son
style de management.
Exercices et travaux en
groupes ou sous-groupes

> OBJECTIF

- Développer les qualités et les talents de manager commercial pour un impact puissant sur sa force de vente
- S'affirmer comme un véritable leader au sein de son équipe, mobiliser et fédérer sa force de vente autour d'un projet

> PROGRAMME

- Quel leader commercial êtes-vous ?
- Prendre en compte la dimension émotionnelle du leadership
- Incarner les valeurs de l'entreprise au sein de la force de vente en restant cohérent
- Faire de son leadership un atout managérial
- Identifier les buts commerciaux à atteindre, les enjeux et les forces en présence et préciser les objectifs qui mènent l'équipe commerciale au succès
- Rendre concrète la stratégie de l'entreprise à travers les résultats commerciaux demandés
- Donner du sens aux obstacles à franchir et aux conquêtes à remporter, signaler l'avenir
- Jalonner l'accompagnement des commerciaux vers l'objectif : réunions et entretiens individuels.
- Savoir communiquer en tant que leader et donner le goût d'oser
- Expliquer une décision impopulaire : se faire comprendre et faire adhérer
- Recadrer un "hors-jeu" sans démotiver
- Valoriser succès individuels et succès collectifs pour booster la performance commerciale

> **VALIDATION DE LA FORMATION** : Remise d'une attestation de formation

> **MATERIEL PEDAGOGIQUE** : alternance de théorie & de mise en pratique (*jeux de rôle, vidéo-projection*)

> **ANIMATEURS** : Experts en Management