



3- Réussir par l'exemplarité - Manager par l'exemple

Séminaire

**Vos collaborateurs feront ce que vous êtes et ce que vous faites
et non ce que vous dites ou ordonnez**



Manager une équipe commerciale ne s'improvise pas. Cette formation donne les outils qui ont fait leur preuve dans la construction, le maintien et la réussite de l'animation et de la gestion de commerciaux (indépendants ou salariés).

C'est du savoir-faire, mais aussi beaucoup de savoir-être. Quel que soit notre avis, nos équipes commerciales nous ressemblent.



3- Réussir par l'exemplarité - Manager par l'exemple

Prérequis :

Aucun

Public :

Cadres dirigeants d'équipes commerciales & chefs d'entreprise commerciales

Durée :

1 journée
(1 x 7 heures)

Tarif :

Contactez-moi

Détails en bas de page 5

Explications préalables

J'ai souvent entendu des chefs d'entreprise ou des dirigeants commerciaux **se plaindre du peu de résultat de leurs équipes de vendeurs**.

S'il est certain que les commerciaux sont **le point de passage essentiel du chiffre d'affaires**, leurs résultats ne sont **pas uniquement liés à leurs compétences** ou à leurs talents. Et vous aurez beau leur apporter les outils et aides à la vente, la voiture de fonction et des conditions de travail confortables, ce n'est pas ce qui garantira leurs résultats.

Dans ce séminaire, nous ne parlons pas des outils de soutien marketing que sont la publicité, la communication ou le positionnement de notre produit ou service sur notre marché.

Dans ce séminaire, nous abordons le sujet de **la responsabilité personnelle des dirigeants** sur les résultats de leur équipe commerciale.

- ✓ Quelle **relation** avec-vous avec vos commerciaux ?
- ✓ Comment les **formez**-vous ?
- ✓ Comment **managez**-vous vos vendeurs ?
- ✓ Comment **suivez**-vous leur évolution personnelle ?
- ✓ Que leur **apportez**-vous pour qu'ils aient **envie de rester et se battre** afin de gagner des nouveaux clients pour l'entreprise ?

Une idée fausse est de penser que les commerciaux sont là uniquement pour gagner de l'argent. Leur revenu fait certainement partie des priorités, mais nous vous montrerons dans ce séminaire que, suivant leur personnalité, **ils ne viennent, restent et grandissent avec vous pour d'autres raisons**, beaucoup plus humaines finalement.

Éviter le Turn Over, devenir même une entreprise « **aspirateur à commerciaux** », animer des équipes commerciales **qui collent à votre entreprise et ont la même vision que vous**.

C'est le but de ce séminaire.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les aspects humains de la relation dirigeant/collaborateur
- Découvrir et intégrer la connaissance des Personnalités Couleurs
- Comprendre comment fonctionne un commercial et ce qui le fait réussir
- Adapter les méthodes de management pour la réussite des commerciaux
- Organiser le management d'une équipe commerciale pour plus d'efficacité
- Mettre en place et organiser les formations des commerciaux
- Mettre en place et animer les challenges et incentives qui alimenteront l'énergie productive des commerciaux
- Construire une réussite commerciale basée sur l'honnêteté et l'exemplarité
- Comprendre, au travers des Personnalités Couleurs, les résultats des commerciaux
- Éviter et gérer les crises internes dans le service commercial



Contenus

Comprendre les aspects humains de la relation dirigeant/collaborateur

- Comprendre et accepter de nous voir tel que nous sommes, cadres dirigeant, chefs d'entreprise
- Comprendre et accepter ce que sont nos collaborateurs
- Intégrer la puissance du groupe pour la réussite de notre entreprise
- Comprendre l'exemplarité comme modèle de réussite

Découvrir et intégrer la connaissance des Personnalités Couleurs

- Comprendre l'intérêt de la connaissance des Personnalités Couleurs
- Savoir reconnaître sa propre Personnalité Couleur
- Découvrir les quatre Personnalités Couleurs (en particulier le comportement Couleur de nos collaborateurs)
- Comprendre les mécanismes qui interagissent entre les différentes Personnalités Couleurs
- Savoir reconnaître la Personnalité Couleur apparente d'un collaborateur
- Connaître le comportement efficace et humain d'une bonne relation dirigeant/collaborateur en fonction des Personnalités Couleurs

Comprendre comment fonctionne un commercial et ce qui le fait réussir

- Comprendre comment se répartissent les forces commerciales et leurs résultats
- Savoir pourquoi ils deviennent des commerciaux
- Comprendre pourquoi un commercial ne réussit pas
- Découvrir ce qui fait réussir un commercial

Adapter les méthodes de management pour la réussite des commerciaux

- Comprendre pourquoi votre produit et vos commerciaux ne doivent faire qu'un
- Comprendre pourquoi le commercial et l'entreprise ne doivent faire qu'un
- Découvrir quelle est la bonne relation entre vous, dirigeants et vos commerciaux

Organiser le management d'une équipe commercial pour plus d'efficacité

- Comprendre quelles sont les rémunérations adaptées des commerciaux suivant leur fonction
- Comprendre quelle est l'organisation de travail du commercial suivant ses fonctions (Horaires – tournées et actions terrain)
- Comprendre les limites et l'intérêt des rapports et compte rendu de résultats
- Comprendre l'intérêt et savoir organiser des réunions de travail et des entretiens individuels

Mettre en place et organiser les formations de mes commerciaux

- Savoir choisir ses formateurs
- Comprendre l'importance et organiser la formation d'un nouveau commercial
- Comprendre l'importance et organiser la formation continue

Mettre en place et animer les challenges et incentives qui alimenteront l'énergie productive des commerciaux

- Comprendre le principe et l'intérêt d'un challenge
- Découvrir les différents challenges adaptés à la taille des équipes et à leur fonction
- Éviter les erreurs et déconvenues dans la mise en place d'un challenge



Construire une réussite commerciale basée sur l'honnêteté et l'exemplarité

- Comprendre comment un commercial peut réussir en étant honnête
- Comprendre et mettre en place le management par l'exemplarité
- Transformer votre entreprise en un « aspirateur à commerciaux »

Comprendre, au travers des Personnalités Couleurs, les résultats des commerciaux

- Pourquoi ils postulent
- Pourquoi ils restent
- Pourquoi ils partent
- Pourquoi ils n'ont aucun résultat
- Pourquoi ils ont beaucoup de résultats

Éviter et gérer les crises internes dans le service commercial

- Comprendre et anticiper pourquoi une crise est en train de venir
- Quelques techniques pour s'en sortir



Méthodes pédagogiques _____

Exposé théorique

Modalité d'évaluation _____

Quiz

Sanction de la formation _____

Envoi d'une attestation de présence et du livre numérique « Réussir par l'exemplarité »

Moyens pédagogiques _____

Salle de réunion de 24 personnes équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard

Prérequis : Aucun (Mais c'est un plus si les dirigeants ont déjà effectué la formation Personnalités Couleurs)

Public : Cadres dirigeants d'équipes commerciales, chefs d'entreprise commerciales, tous managers animant des équipes commerciales

Intervenant : Vincent Careil

Dates et lieux : Une journée, soit 1 x 7 heures, de 9h à 17h (dont une heure de pause le midi)

Tarif : Contactez-moi