



Organisme de formation référencé Datadock

Structurer et performer le management de son réseau

Objectifs de la formation :

Augmenter la valeur créée pour son interlocuteur. Structurer les visites pour coacher et engager dans l'action.
Intervenir sur les compétences des commerciaux des entreprises réseau.

Pré-requis :

Néant

Moyens et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

En amont de la formation :

Si besoin, nous auditions les stagiaires afin de constituer des groupes homogènes

Dans le cadre de session intra entreprise, les formateurs adaptent les programmes et animent des formations spécifiques sur site afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Pour un bon suivi du stage, le stagiaire dispose d'un ou plusieurs supports de cours.

Après le stage :

Le stagiaire dispose d'une évaluation globale du stage.

Les formateurs partagent leurs expériences dans un but d'amélioration continue.

Modalités d'évaluation :

Evaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

Moyens techniques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Public :

Commerciaux sédentaires, Commerciaux terrains, Chargés d'affaires.

Durée : Référence : Type de formation :

1 jour

COM-STR-0283

Formation qualifiante

Programme de la formation

1. Augmenter la valeur créée pour son interlocuteur
2. Analyse des objectifs
3. la réussite : Plan d'actions correctrices
4. Structurer les visites pour coacher
5. Faire le bilan des connaissances et des acquis
6. Les offres et les outils sur mesure
7. La structure d'accompagnement personnalisée
8. Engager dans l'action
9. Personnaliser son approche
10. S'adapter à l'autonomie d'autrui
11. Accompagner le changement
12. Intervenir sur les compétences des commerciaux des entreprises réseau
13. Les 3 composantes de la performance commerciale
14. Les 5 facteurs clés pour le succès de l'amélioration des compétences
15. Les 3 grands types t'accompagnement terrain