

## Managers commerciaux : utiliser les techniques du coaching pour doper vos ventes niveau 1 : situations simples

En tant que manager commercial, vous et votre équipe devez faire face à de multiples pressions : une pression de l'environnement concurrentiel qui est de plus en plus fort, une pression des clients dont les exigences ne cessent d'augmenter et une pression interne d'obligation de résultat. Face à cette triple contrainte, vous cherchez à identifier les moyens qui vous permettraient de rendre votre équipe plus performante. Le coaching en est un et cette formation vous permettra de le découvrir et de l'expérimenter.

### OBJECTIFS

- Connaître et savoir utiliser les outils du coaching applicables au management des ventes
- Développer de nouvelles compétences et devenir ressource pour son équipe

### PROGRAMME

#### Faire un état des lieux de son management commercial

- Revisiter les situations commerciales difficiles vécues par son équipe
- Prendre le temps d'identifier l'origine et la nature des problèmes rencontrés
- Identifier les points forts et points de faiblesse de son management
- Elaborer un plan de progrès
  - Echange d'expériences
  - Temps de réflexion individuel : auto-diagnostic

#### Identifier les spécificités du coaching

- Définir le coaching
- Avoir conscience de la philosophie dans laquelle il s'inscrit
- Comprendre en quoi le coaching vient renforcer le management commercial
- Identifier comment le coaching peut aider à développer les ventes
  - Plan de progrès : réflexion individuelle sur les apports possibles du coaching dans son management commercial

#### Découvrir les outils du coaching utiles à la vente

- Se mettre dans un état d'esprit positif
- Savoir fixer des objectifs atteignables
- Aider un commercial à préparer un rendez-vous
- Apprendre à faire passer des messages de façon simple et performante
- Savoir mieux traiter les objections
- Débriefing et donner un feedback motivant
  - Entraînements individualisés sur des cas concrets ou à partir d'expériences vécues
  - Mises en situation filmées
  - Feedbacks individualisés
  - Plan de progrès complété : actions à engager pour faire évoluer ses outils et ses

## 2 jours

prix par participant

**1 460 € HT**

code formation : VE24

option restauration

**18 €** par jour



PRESENTIEL

### LES + TANIT FORMATION

- Un formateur coach certifié ayant l'expérience du management commercial et de la vente
- Une formation « action » qui combine apports et exercices
- Une formation « en profondeur » qui interroge les pratiques
- Une formation « sur mesure » : chaque participant bénéficie de feedbacks et d'un plan de progrès personnalisés

### POUR QUI ?

- Toute personne en responsabilité d'une équipe commerciale : dirigeant, directeur ou responsable commercial, directeur ou responsable des ventes ...

### PRÉ-REQUIS

- Avoir une expérience managériale et une expérience de la vente

### SESSIONS

#### Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

méthodes

## STAGE / FORMATION

Intitulé \_\_\_\_\_  
 Code \_\_\_\_\_  
 Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
 Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
 Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## ENTREPRISE

Raison sociale \_\_\_\_\_  
 N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

## Responsable Formation

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

## PARTICIPANTS

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

## FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
 Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non

Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

## RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337** BIC : CMCIFRPP

Nom \_\_\_\_\_

Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*