

Managers commerciaux : utiliser les techniques du coaching pour doper vos ventes niveau 2 : situations complexes

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

Découvrir les outils du coaching utiles à la vente dans des situations complexes

- Savoir mobiliser son « mental »
- Savoir mieux gérer ses émotions
- Donner un nouvel élan à un entretien « qui tourne en boucle »
- Apprendre à réguler un entretien qui devient conflictuel
- Définir un contrat relationnel Gagnant / Gagnant
- Débriefing et donner un feed-back positif après un rendez-vous qui s'est mal passé
 - > Entraînements individualisés sur des cas concrets ou à partir d'expériences vécues
 - > Mises en situation filmées
 - > Feed-backs individualisés

En tant que manager commercial, savoir faire évoluer sa posture et devenir ressource

- Découvrir la posture « manager / coach »
- Apprendre à mieux se connaître et identifier ses besoins
- Savoir anticiper et déjouer ses routines négatives
- Devenir modélisant
 - > Entraînements individualisés sur des cas concrets ou à partir d'expériences vécues
 - > Mises en situation filmées
 - > Feed-backs individualisés
 - > Plan de progrès complété : actions à engager pour faire évoluer ses outils et sa posture

2 jours

prix par participant

1 460 € HT

code formation : VE25

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 feed-backs et d'un plan de progrès personnalisé

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 et avoir suivi le niveau 1

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

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)