L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

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
- Débriefer 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 bénéfice 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. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

© 2025. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

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

ENTREPRISE

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

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre 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

RÉGLEMENT

☐ 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.

© 2025. Tanit Formation