

En tant que manager, si votre réussite dépend beaucoup de vous, elle dépend également de celle des personnes dont le travail a une incidence directe sur le vôtre. Pour favoriser cette collaboration et optimiser vos résultats, vous pouvez agir sur les compétences et la motivation de votre équipe par le biais du coaching.

Le coaching est un processus d'accompagnement en vue de développer les compétences de vos collaborateurs en termes de savoir, savoir faire et savoir être de manière à les rendre plus compétents, plus autonomes et donc plus performants.

Objectifs

- ➔ Développer la performance commerciale de vos collaborateurs
- ➔ Obtenir l'adhésion des collaborateurs et accroître leur motivation

Compétences développées

- ➔ Faire un état des lieux de la force commerciale
- ➔ Définir les objectifs à atteindre
- ➔ S'auto-évaluer en matière d'accompagnement (savoir-faire et savoir-être)
- ➔ Analyser et mesurer le niveau de compétences actuel
- ➔ Comprendre les besoins personnels des collaborateurs
- ➔ Mener un entretien d'accompagnement planifié :
 - Fixer le cadre de l'entretien
 - Etablir le diagnostic
 - Etablir un plan d'action
- ➔ Donner un feed-back constructif
- ➔ Etre capable d'accompagner les collaborateurs au quotidien

Bénéfices pour l'entreprise

- ➔ Accroître la rentabilité et la productivité
- ➔ Identifier les potentiels humains pour mieux conduire la mobilité
- ➔ Favoriser l'adhésion et l'adaptation des collaborateurs aux changements de stratégie ou de politique

Méthode pédagogique

- La méthode pédagogique associe trois principes :
 - la progressivité
 - l'application au métier
 - l'interactivité
- Les activités pédagogiques sont fondées sur :
 - la prise de conscience : jeux de sensibilisation
 - l'acquisition : présentations, lecture et exercices interactifs
 - l'analyse et le partage d'expériences : discussions
 - l'entraînement : études de cas réels, jeux de rôles spécifiques

Modalités pratiques

- Nombre de participants
 - 6 à 9 maximum
- Durée du séminaire
 - 2 jours
- Population ciblée
 - Tout manager qui encadre une équipe commerciale
- Pré-requis
 - Choisir un collaborateur et se munir de ses objectifs et de ses résultats commerciaux (tableaux de bord)

Une approche sur-mesure

*Le contenu de la formation est spécifiquement adapté
au métier des participants et en lien avec
la stratégie de votre entreprise*