



FORMATION

LES FONDAMENTAUX DU MANAGER COMMERCIAL

Public

- Managers commerciaux junior
- Managers commerciaux expérimentés souhaitant structurer leur activité

Prérequis

- Aucun

Objectifs

- Identifier son profil managérial
- Utiliser les leviers de la motivation
- Gérer les situations managériales sensibles

Durée et modalités

- 2 jours en présentiel

Lieu

- Rouen, Caen, Le Havre
- Autres villes (nous consulter)

Programme

- **Identifier son profil managérial**
 - Repérer ses points forts et ses axes d'amélioration
 - Déterminer son style de management
 - Eviter les pièges liés à son style
- **Utiliser les leviers de la motivation**
 - Différencier les différents types de motivations des commerciaux
 - Individualiser son management en fonction de la motivation
 - Rebooster un commercial en baisse de motivation
- **Gérer les situations managériales sensibles**
 - Réaliser des entretiens de cadrage et de recadrage
 - Se positionner avec assertivité
 - Prévenir et gérer les situations de conflits

Les plus de de la formation

- Animé par un **formateur expert**
- Une formation **très interactive**
- La répartition de 2 jours
- La prise en compte du **contexte des participants**
- Des exemples **concrets**
- Des mises en **situation**

Prix

- 750 euros HT (inter-entreprises)
- Intra entreprise (nous consulter)

Dates

- Nous consulter