



OBJECTIFS

- Développer ses compétences et capacités à motiver et piloter la force de vente.



CONTENU

- Identifier son profil managérial et celui de ses collaborateurs
- Susciter l'implication de son équipe en actionnant les leviers de la motivation
- Accroître ses capacités à motiver et piloter
- Adapter une posture de coach avec ses équipes
- Être un référent et donner du sens
- Interagir auprès de l'équipe en assurant la cohérence des plans d'actions
- Développer son aptitude à l'animation et au suivi de son équipe
- Observer la mise en pratique
- Donner du feedback constructif
- Améliorer la posture d'animateur et pilote de la performance commerciale terrain



ÉVALUATION DE LA FORMATION

Exercices / jeux interactifs
Questionnaire de satisfaction
Remise de résultats, corrigés des jeux/exercices



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toutes personnes

Chaque membre de l'équipe passera son profil Success Insight (questionnaire en ligne)



DURÉE ET LIEU

3 jours soit 21 heures

Lieu à déterminer



ACCOMPAGNEMENT

Chaque personne est accompagnée tout au long des journées de formation

En situation de handicap, merci de nous contacter afin de mettre tout en oeuvre pour que nos formations se passent au mieux



TARIFS

Contactez-nous



CONTACT

Mylène RIDEL
mridel@smyleteam.fr
+33(6) 98 24 26 18

