

# Développez les compétences de votre équipe de vente

## OBJECTIF PEDAGOGIQUE

- Identifier les connaissances et aptitudes prioritaires à développer chez ses collaborateurs
- Construire un système d'évaluation des compétences opérationnelles de ses collaborateurs
- Savoir accompagner jour après jour vos commerciaux en transmettant votre savoir-faire

## PÉDAGOGIE

### Le processus d'apprentissage.

La meilleure manière de développer les compétences repose sur un processus pédagogique en 4 étapes :

1. La prise de conscience
2. L'étape de l'apprentissage : prouver – démontrer
3. La pratique
4. La mesure des résultats et leur communication



**Durée : 2 jours – Dates : merci de nous consulter**

### Le public concerné :

- **Manager opérationnel d'une équipe de vente**
- **tout manager d'équipe en situation hiérarchique ou transverse.**

### Le matériel pédagogique :

- **Autodiagnostic en ligne** : l'autodiagnostic amont permet aux participants de s'autoévaluer, prendre conscience des zones sur lesquelles ils nécessitent un renforcement, et créer l'appétence pour la formation. En aval, il permet de mesurer et valoriser les progrès et les acquis dus à la formation
- **Auto-évaluation en amont** de vos pratiques actuelles
- **Le parcours de formation à distance** permet une grande souplesse d'apprentissage : **se former à son rythme**. Les modules e-learning amont permettent de découvrir en avant-première les nouveaux concepts, en aval d'approfondir certaines notions plus théoriques.
- **Mises en situation** sur des cas concrets pour appuyer l'apport de méthodes ou de débriefing d'exercices pédagogiques

## PROGRAMME

### Etre un manager formateur

- Les missions essentielles du manager opérationnel d'une équipe
- Le développement des compétences

### Développer l'efficacité commerciale de ses collaborateurs

- 3 facteurs de réussite du face à face
- Identifier la bonne visite de vente (fond, forme)
- Analyser objectivement les points forts et les points faibles de son équipe sur le terrain

### Comment se doter d'un référentiel de compétences

- Les connaissances, aptitudes et motivations
- Se doter d'un outil d'analyse ?
- L'entretien d'évaluation et de pilotage
- Intégrer les pratiques performantes

### Intégrer la formation à l'activité quotidienne

- La formation au quotidien
- Les différents types d'accompagnement terrain
- Préparation et suivi des accompagnements
- A quelle fréquence les réaliser suivant les objectifs fixés ?
- Le traitement des situations difficiles

### Transmettre son savoir faire

- Le cycle des compétences et le processus pédagogique

### Conclusion et rédaction d'un plan de développement personnel.

