

# Aperçu du programme Management de la force de vente

## Objectifs

À l'issue de ce programme, chaque participant( e) :

- sera en mesure d'expliquer les différences essentielles entre un(e) vendeur(se) efficace et un(e) manager commercial(e) efficace.
- pourra élaborer et mettre en place un plan commercial tactique ;
- comprendra le Cycle de la Relation Client et gèrera une relation stratégique avec les comptes clés et les comptes stratégiques ;
- comprendra la théorie de la motivation pour maintenir des hauts niveaux de motivation dans la force de vente ;
- aura compris l'impact des styles de leadership et sera conscient de la manière dont les comportements peuvent agir sur la réussite du management - adaptant son comportement en conséquence ;
- pourra conduire des réunions efficaces et productives ;
- pourra coacher de manière positive et motivante.

## Qui est concerné ?

Quiconque est impliqué dans le management d'une équipe commerciale ou s'y prépare. Le séminaire propose les fondamentaux du management d'une force de vente, mais il est aussi utile pour rappeler les bases du management et mettre ses connaissances et ses compétences à jour.

## Contenu de programme

### Le rôle du Manager Commercial

- Le problème du manager en tant que ressource rare ;
- Manager vs vendre ;
- Avoir un impact positif sur le client et sur le vendeur ;

### Plan d'action commerciale tactique

- Planifier une stratégie commerciale ;
- Matrices efficaces et attrayantes ;
- Demander des ressources ;
- Préparer et analyser la stratégie avec les vendeur(se)s ;
- Méthodes d'analyse de l'activité pour suivre la progression et identifier les besoins de coaching.

### Gestion de la relation client

- Comprendre le Cycle de la Relation Client.
- Organiser et analyser la stratégie CRM avec les vendeurs.
- Garantir les bons niveaux d'interaction avec le client.

### Motiver la force de vente

- Appliquer des théories fondées pour comprendre ce qui motive les commerciaux.
- Obstacles, éléments démotivants et comment y faire face.
- Les stratégies de motivation qui réussissent.

### Leadership

- Comprendre les styles de leadership préférés du manager.
- Quel style est approprié et quand ?
- La théorie du Leadership Situationnel.

### Les comportements du management qui réussit

- Avoir conscience de son style naturel de manager et la flexibilité de ce style.
- Le manager peut-il s'adapter facilement au gré des situations ?
- Comment le comportement du manager agit-il sur autrui ?
- Les 11 catégories du profil comportemental.
- Influence et persuasion: les styles Push et Pull.

### Les réunions

- Fixer des objectifs clairs et compréhensibles.
- S'assurer que les objectifs sont atteints.
- Animer des réunions efficaces et productives.
- La recherche : explication des réunions filtrantes ou amplifiantes.

### Coaching

- Un coaching qui motive.
- Adapter le style de coaching au niveau de développement des commerciaux.

## Animation et taille du groupe

L'animation du programme est assurée par un consultant Huthwaite dûment accrédité et, si possible, ayant l'expérience du secteur d'activité du client. Pour que chaque participant(e) reçoive une attention particulière, la taille du groupe est limitée à 12.