



INTRA : 2 000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #V011



## PUBLIC CIBLE

- Managers commerciaux



## PRÉREQUIS

- Exercer une activité de manager commercial



## DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7 heures)



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Animer une réunion d'équipe
- Animer un brief
- Analyser la performance individuelle et collective
- Engager les actions de réassurance

firstgroup  
spark  
CONSEIL & FORMATION

## Programme

- **Brief de lancement d'action.**
  - Se préparer
  - Savoir créer une dynamique et mobiliser l'équipe
  - Organiser, préparer et animer un brief
  - Indiquer les objectifs de l'action
  - Donner des éléments de langage efficaces favorisant les ventes
  - Faire s'engager les vendeurs
- **Animer une réunion d'équipe.**
  - Préparation, communication, animation
  - Donner du sens à la réunion
  - Favoriser l'écoute active et la bienveillance
  - Favoriser le partage d'expérience et le retour sur les bonnes pratiques
  - Valoriser les réussites
  - Veiller au temps de parole de chacun
- **Réaliser un entretien individuel.**
  - Se préparer et demander au collaborateur de préparer l'entretien
  - Etre positif en valorisant les succès du collaborateur
  - Etre exigeant en demandant au vendeur de mettre en place des actions visant l'atteinte de l'objectif
  - Les comportements à adopter
  - Comment agir ou réagir selon les vendeurs, les situations ?
- **Fixer et suivre un plan de progrès individuel.**
  - La co-construction
  - Identifier les forces et les faiblesses du vendeur
  - Définir les actions à mettre œuvre
  - Définir le timing ainsi que les indicateurs permettant de mesurer la progression
  - Apporter un soutien au collaborateur
- **Animer un atelier de co-développement**
  - La méthode
  - L'organisation
  - Les rôles
  - Les étapes



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Réf. #V011

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

## PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en efficacité commerciale

## REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - [lea.menager@firstgroup.fr](mailto:lea.menager@firstgroup.fr)

## NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023 : 176
- Taux d'assiduité : 85%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 96%

## CONTACT

*First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)*

*Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :*

*<https://www.firstgroup.fr>*