

PLAN DE COURS

Habilités et compétences en supervision d'une équipe de vente:

Ce cours s'adresse aux directeurs (gérants) de vente qui désirent découvrir et apprendre à utiliser les composantes indispensables pour diriger et gérer avec succès une équipe de vente. De plus, par des exercices pratiques et des outils concrets, cette formation vous permettra de mieux comprendre les différents types de personnalités de votre équipe, ainsi que de vous-même, afin de mieux interagir avec eux et par le fait même d'augmenter votre pouvoir persuasif afin d'obtenir les résultats désirés.

OBJECTIFS :

En résumé, les gérants de territoire, ayant la supervision de plusieurs représentants seront en mesure d'augmenter leurs habiletés et compétences dans la supervision d'une équipe de vente selon le plan suivant :

En mode de discussion interactive et d'exercices avec les gérants, la formatrice sera en mesure mettre en lumière les éléments suivants :

Définir en groupe selon les réponses des gérants :

- Une vision stratégique et uniforme de l'entreprise.
- Un plan d'action général, par territoire et par représentant.
- Les objectifs potentiels de vente et des méthodes de suivi efficace.
- Les activités essentielles à une augmentation constante des ventes.
- Les méthodes les plus efficaces afin d'optimiser les résultats des représentants lors de leurs rendez-vous.

Suite à cette activité, voici les thèmes qui seront développés lors de la formation :

- 1) La communication efficace en fonction des différents types de personnalités.
 - L'analyse du profil de personnalités des représentants et des gérants afin de mieux connaître les forces de chacun de même que les points à améliorer.

Ce document est la propriété de Séminaires et Conférences Stéphanie Milot inc. Toute reproduction est interdite.

Pour nous joindre : Bureau : (450)978-2725 Cellulaires : (514) 573-3525 — (514) 730-8318
Courriel : info@stephaniemilot.com Web : www.stephaniemilot.com

- La maîtrise des diverses techniques de communication efficace dans le but de mieux communiquer les éléments décrits en introduction soit :
 - *Une vision stratégique et uniforme de l'entreprise.*
 - *Un plan d'action général, par territoire et par représentant.*
 - *Les objectifs potentiels de vente et des méthodes de suivi efficace.*
 - *Les activités essentielles à une augmentation constante des ventes.*
 - *Les méthodes les plus efficaces afin d'optimiser les résultats des représentants lors de leurs rendez-vous*

 - L'art d'utiliser le langage d'influence dans le but d'optimiser le rendement général des représentants.
 - *Déceler une hésitation, un doute ou une objection.*
 - *Influencer le comportement pour mieux convaincre : stratégie de réaction en trois étapes OSE.*
 - *Les mots à privilégier.*
 - *Deux procédés de persuasion : les charnières mentales et les effaceurs mentaux.*
- 2) La motivation de leurs équipes de vente.
- Les déclencheurs de la motivation en fonction des divers types de personnalités.
 - Les éléments qui activent, orientent et maintiennent la motivation.
- 3) Le développement de leurs habiletés de supervision dans le but de coacher leurs équipes.
- Le développement de la capacité à apporter des critiques constructives.
 - La gestion d'une équipe de travail.
 - La maîtrise des habiletés de direction susceptibles de faire d'eux de meilleurs gestionnaires.
 - La mise en œuvre d'un plan pour maximiser le travail de la force de vente.
- 4) Revue sommaire des principaux éléments de la formation et préparation au « Coaching ».

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Les méthodes pédagogiques suivantes seront utilisées :

- Jeux de rôles (mise en situation).
- Observations et analyses des mises en situation - les vôtres et ceux de vos collègues.
- Exposés et cours magistraux.
- Outils d'intégration, exercices pratiques et tests.