



Développer une posture de manager coach

OBJECTIFS :



- Connaître et maîtriser les comportements et actions du manager coach.
- Développer une posture « d'entraîneur » de son équipe.
- Développer les compétences de ses collaborateurs, de son équipe.
- Fixer des plans de progrès individualisés.

PROGRAMME :

La posture de coach :



- ✓ Savoir observer, analyser les niveaux individuels en situation de vente.
- ✓ Donner le sens à l'action de coaching et obtenir l'adhésion.
- ✓ Déterminer les actions à mettre en œuvre.

La posture d'entraîneur :

- ✓ S'autodiagnostiquer : grille de positionnement.
- ✓ Identifier les forces et les faiblesses de son positionnement.

Les techniques d'accompagnement

Les jeux de rôles

- ✓ Maîtriser les principes et les étapes d'une séance jeu de rôles.
- ✓ Réaliser des prises de notes en training.
- ✓ Réaliser des debriefs efficaces et factuels.
- ✓ Découvrir les variantes des jeux de rôles : training rebond, training STOP & GO, training relais, quick trainings.

Les visites accompagnées

- ✓ Préparer la visite et définir le point de méthode observé. Observer en situation.
- ✓ Débriefer suite à la visite accompagnée.

Le coaching sur affaires

- ✓ Challenger le vendeur sur son niveau de maîtrise du projet

Fixer un plan de progrès individuel

- ✓ Partager le diagnostic.
- ✓ Engager le collaborateur.
- ✓ Coconstruire les actions et le calendrier d'actions.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants expérimenteront les apports de méthode au travers de mises en situation facilitant la prise de conscience et l'appropriation.

POUR QUI ? :



Pour les managers d'équipes commerciales.

DURÉE :



2 jours.

PRÉREQUIS :



Cette formation nécessite comme prérequis d'avoir suivi les formations « Développer une posture de manager leader » - « Développer une posture de manager business driver ».

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Bien se connaître pour bien manager (DISC).