



PRÉREQUIS :

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

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. Débriefe 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 de développement.

LD Business Développement
Conseil et formation en efficacité et performance commerciales

5 rue des Cornettes - 27490 CLEF VALLEE D'EURE

Siret : 813 782 265 00033 - N° de déclaration d'activité : 28 27 03148 27





POUR QUI ? :

- Pour les managers d'équipes commerciales.

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.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'EVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en management.

DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

TARIF :

- A partir de 3 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Bien se connaître pour bien manager (DISC).

Dans le cadre d'un parcours global et sur mesure : Manager Leader + Manager Business Driver + Manager Coach, nous contacter.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

