

Gérer une équipe de ventes

Description de la formation

Cette formation s'adresse aux gestionnaires des ventes occupés et préoccupés par l'atteinte des objectifs de performance. Cette formation vous permettra de revoir chacune des facettes primordiales à la bonne gestion d'une équipe de vente, d'identifier les pistes d'amélioration à cibler et d'ancrer dans votre quotidien les gestes clés de la gestion des ventes.

Objectifs pédagogiques

1. Bâtir un plan d'action clair basé sur une réflexion stratégique visant son département des ventes;
2. Fixer des objectifs porteurs de succès et suivre la performance;
3. Mettre à profit les concepts lui permettant de gérer son équipe avec rigueur et efficacité pour atteindre ses objectifs;
4. Utiliser les bonnes pratiques de communication pour inspirer ses ressources et créer un climat collaboratif;
5. Coacher son équipe dans l'action afin d'aider chaque représentant à prendre conscience de ce qu'il fait de bien et à constructivement corriger ou améliorer ses habiletés;
6. Mobiliser et engager ses ressources à activement travailler vers l'atteinte des objectifs.

Contenu

Exceller aux stratégies de vente

- Bâtir le plan stratégique des ventes;
- Vous démarquer par vos forces;
- Segmenter la clientèle et ajuster la stratégie;
- Choisir une approche de vente efficace;
- Adaptez vos tactiques selon le territoire;
- Rédigez un plan d'action clair.

Rigueur et efficacité

- Gérer avec le PODC;
- Agir avec efficacité;
- Prioriser ses tâches;
- Exécuter pour faire arriver les choses;
- Éliminer les imprévus;
- Déléguer sans remords.

Communiquer pour inspirer

- Comprendre la communication;
- Communiquer clairement;
- Être présent en prenant le temps d'écouter;
- S'adapter à ses ressources;
- Animer des réunions de vente percutantes;
- Persuader au lieu d'imposer.

Gestion de la performance

- Suivre les indicateurs précurseurs de performance;
- Afficher les performances;
- Stimuler l'autogestion de la performance;
- Impliquer pour trouver des solutions stimulantes;

Gérer une équipe de ventes

- Placer votre jeu de puissance sur la glace;
- Adresser la contre-performance rapidement;

Coacher pour développer le talent

- Copier / coller les meilleures pratiques internes;
- Exercer le bon style de gestion;
- Encourager l'apprentissage continu;
- Coacher par le questionnement pour susciter l'autoréflexion;
- Challenger avec des jeux de rôle.

Mobiliser votre équipe à fond

- Motiver et mobiliser à fond;
- Pratiquer la reconnaissance;
- Susciter l'adhésion au changement;
- Stimuler l'engagement;
- Stimuler la fierté de s'identifier à votre entreprise;
- Organiser des « team building » pour élever l'énergie.

Méthodologie

- Démonstration
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Jeu de rôle
- Simulation
- Auto-évaluation

Clientèle visée

Gestionnaires des ventes, directeurs des ventes, chefs d'équipe de ventes, superviseurs aux ventes

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Lucie Turcotte

Ayant acquis une expérience de plus de 12 ans, principalement à titre de directrice des ventes où elle a dirigé une équipe de plusieurs vendeurs, Lucie se spécialise depuis 15 ans dans le coaching et la formation en entreprise. Elle œuvre principalement dans les domaines de la vente, du développement des affaires, de l'attitude client, de l'expérience client (service à la clientèle), de la négociation, de la commercialisation et de la gestion.

Durée

Gérer une équipe de ventes

2 jour(s) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

987 \$

Prochaines dates en formation publique

15 et 16 novembre 2023 (Montréal)

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au <http://www.etsformation.ca/>