

Stage pratique de 2 jour(s)

Réf : MIT

## Participants

Responsables commerciaux, directeurs commerciaux, chefs des ventes, en charge de l'animation d'une équipe commerciale.

## Pré-requis

Expérience commerciale souhaitable.

Prix 2018 : 1390€ HT

## Dates des sessions

PARIS

06 sep. 2018, 29 nov. 2018

## Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

## Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## Moyens pédagogiques et techniques

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

• A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence

# Coacher efficacement ses commerciaux sur le terrain

*Une formation dynamique et interactive pour accompagner efficacement vos commerciaux sur le terrain. Elle vous apprendra notamment à adopter la posture de manager coach, à débriefing vos collaborateurs et à développer leurs compétences.*

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Passer de la posture de manager opérationnel à celle du coach terrain

Créer l'autonomie et la motivation de ses commerciaux

Maîtriser le succès d'une visite terrain en double

Construire un débriefing terrain complet, structurant et motivant

**1) Comprendre les enjeux de l'accompagnement sur le terrain**

**2) Asseoir sa crédibilité de manager coach**

**3) Maîtriser les étapes de la démarche d'accompagnement terrain**

**4) Réussir le débriefing et le suivi de son accompagnement terrain**

## Exercice

*Apports théoriques, échanges et retours d'expérience. Autodiagnostic, études de cas et mises en situation filmées.*

## 1) Comprendre les enjeux de l'accompagnement sur le terrain

- Connaître les différents types d'accompagnement terrain : appui commercial, formation, perfectionnement...
- Comprendre les avantages d'un accompagnement terrain : bénéfices communs, relation individualisée...
- Se mettre en posture de coach et non de manager opérationnel.
- Poser le cadre avec clarté : expliquer le contexte et l'objectif de l'accompagnement, déterminer le rôle de chacun...

### Réflexion collective

*Echanges et retours d'expériences. Analyse des succès et des difficultés rencontrées.*

## 2) Asseoir sa crédibilité de manager coach

- Connaître les qualités d'un manager coach et savoir les mettre en œuvre.
- Etre crédible, factuel et à l'écoute (ne pas rentrer dans l'émotionnel, le jugement et l'interventionnisme).
- Identifier et comprendre le profil de ses collaborateurs, respecter leurs besoins.
- Créer l'autonomie et la motivation de ses collaborateurs.

### Travaux pratiques

*Autodiagnostic : découverte de ses modes préférentiels de communication et de management.*

## 3) Maîtriser les étapes de la démarche d'accompagnement terrain

- Comprendre les différentes étapes de la visite en double.
- Savoir introduire, mener et conclure l'entretien commercial en duo.
- Créer du liant, de la confiance et de la structure tout au long de la journée.
- Savoir associer la démarche (méthode) à la posture (comportement).

### Mise en situation

*Cas pratiques et jeux de rôles filmés : simulations de visites commerciales en binômes.*

## 4) Réussir le débriefing et le suivi de son accompagnement terrain

- Comprendre les points clés d'un débriefing complet et efficace.
- Connaître les sujets à évoquer et les erreurs à ne pas commettre.
- Identifier les axes de progrès et formaliser un plan d'actions avec le commercial.
- Identifier ses propres axes de progrès pour son prochain accompagnement.

### Mise en situation

*Cas pratiques et jeux de rôles filmés : simulations de débriefings.*

est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.