



ANIMATION COMMERCIALE : SE MOTIVER ET MOTIVER SES COLLABORATEURS

OBJECTIF

Comprendre ce qu'est l'animation commerciale et pourquoi elle est importante pour les PME. Apprendre à planifier une animation commerciale efficace. Connaître les différents outils et techniques pour animer une équipe commerciale. Savoir mesurer l'efficacité d'une animation commerciale et comment l'améliorer. Apprendre à motiver son équipe pour accroître la performance de l'entreprise.

Pour cela, la formation dispensée permettra aux participants d'acquérir les capacités suivantes :

- Savoir manier les différents outils et techniques pour animer le commerce efficacement
- Savoir mesurer l'efficacité d'une animation commerciale et savoir basculer en « amélioration continue » en traitant les points à améliorer
- Savoir motiver son équipe pour accroître la performance

DURÉE

Une journée (7h) à une journée et demi (10.5h).

TARIFS

420€ HT par pers / jour soit 504€ TTC. Possibilité de prise en charge par votre O.P.C.O.

FORMAT

Session en groupe de 3 à 6 pers.

PUBLIC VISÉ

Chef d'entreprise, artisans, et toute personne ayant des collaborateurs à manager.

PRÉREQUIS

Personnes ayant vocation à une pratique régulière de la relation humaine.

QUALITÉ DU FORMATEUR

De formation supérieure complétée d'une solide expérience en management et développement d'entreprise tant au niveau technique qu'humain, votre formateur aide quotidiennement les chefs d'entreprise dans le management opérationnel et efficace de leurs collaborateurs.

PROGRAMME

Module : Animation commerciale : Se motiver et motiver ses collaborateurs

Déroulement de la formation

Le but de la formation est d'acquérir et comprendre les leviers de la motivation chez nos collaborateurs.

Savoir animer commercialement son équipe, grâce à quelques techniques, nous permet de passer « un niveau » en termes de résultats. En effet, guider, accompagner et maintenir la motivation de ses collaborateurs, voire la sublimer, permet à l'entreprise de se focaliser sur l'essentiel : CROÎTRE !

- Qu'est-ce que l'animation commerciale, à quoi sert-elle, quels sont les différents types d'AC ?
- Comment planifier efficacement une animation commerciale ?
- Animation des hommes : les outils d'animation à notre service (challenges, jeux de rôles, communication interne...)
- Mesure de l'impact d'une AC, démarche d'amélioration continue
- Motiver son équipe : Analyse profils, management adapté, accompagnement spécifique, management à distance, projets transversaux, conduite au changement.

Exercices pratiques :

Exercices pratiques de groupe sur la conduite de réunions, sur l'écoute active et sur la PAC (Plan d'Actions Commerciales)

En découleront des actions à mener ou exercices à faire pour s'améliorer au quotidien dans son rôle de « chef » !

Contact :

📍 48 Rue Georges Ohnet
31200 TOULOUSE

☎ Tél : 05 82 95 59 92

✉ Email : conseil@codeaf.net

🌐 www.codeaf.net

SAS au capital de 60.000 Euros – RCS Toulouse – SIRET 751 748 443 00023 – APE 7022Z
Numéro d'activité d'organisme de formation 73 31 06732 31 Certifié QUALIOPI