



COMMENT ENCADRER SON EQUIPE COMMERCIALE MANAGEMENT PAR PLAN D'ACTIONS

Durée: 2 jours

Date: Du 24 au 25 avril 2009

Cout: 570\$/participant à l'enregistrement, (Cell: 09999 87 997/081 81 05 456)

Date limite inscription: 15 avril 2009

Langue: Français

Lieu: Siège Y-Box

Facilitateur: Thierry Fabiani

Profil des participants: Responsable et Chef de Service

Constat:

L'évolution de l'environnement de l'entreprise (concurrence, fournisseurs, personnel...) nécessite de plus en plus de modifications dans son style de management :

- Faire comprendre au personnel le sens de son activité
- Une écoute plus attentive des personnes
- Des échanges entre individus et groupes
- Une implication plus grande des individus.

Vers un nouveau MANAGEMENT qui s'appuie sur...

- La mobilisation capacités individuelles
- Les ressources du travail en groupe
- L'importance du rôle « animateur de l'encadrement »
- Une conception participative de l'entreprise

Objectifs du workshop:

Ce module de formation a pour principaux objectifs d'amener les participants

- 📄 Contribuer à développer une culture d'équipe au sein des forces de vente
- 📄 Renforcer et développer vos compétences sur 3 dimensions : management, relation client, gestion de l'activité commerciale
- 📄 Valoriser et échanger sur vos bonnes pratiques et expériences
- 📄 Faire évoluer les pratiques managériales opérationnelles

Contenu du workshop:

- 📄 Le management par plans d'action
- 📄 La méthode ORDRE
- 📄 L'entretien de Suivi
- 📄 La réunion mensuelle de l'équipe

Méthodologie:

- ☞ Au plus près des besoins individuels (mise en place de solutions concrètes par rapport à ses attentes en matière de cohésion d'équipe).
- ☞ Simulations et jeux de rôle.
- ☞ Axé sur le partage d'expérience
- ☞ Règles du jeu : Avoir un maximum d'échanges pour construire