



Management commercial : fidéliser votre force de vente

► Pour qui ?

- Manager d'équipes commerciales.

► Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

► Points forts

- Évaluations avant et après la formation.
- Modules e-learning accessibles 1 an.
- Assistance personnalisée tout au long du parcours.

► Objectifs

- Attirer et fidéliser les meilleurs commerciaux.
- Revisiter les modalités d'attachement des commerciaux à l'entreprise.
- Entretien et développer les prédispositions personnelles.

► Bénéfices métier

- Comprendre les motivations profondes, ce qui fait « avancer » vos commerciaux.
- Vous approprier les clés de succès pour fidéliser les meilleurs.
- Développer votre chiffre d'affaires.
- Renforcer vos équipes commerciales et attirer les meilleurs commerciaux du marché.

Programme

1 module e-learning de 30'



Panorama des meilleures pratiques de rémunération

- Identifier les stratégies de reconnaissance des commerciaux.
- Évaluer les forces et les faiblesses de votre système de rémunération actuel.
- Envisager de nouvelles formes de rémunération et de reconnaissance.
- Mesurer l'impact d'un nouveau mode de rétribution commerciale.

+ 2 jours en présentiel

1 Fidélisation : la nouvelle donne !

- Pourquoi fidéliser ?
- Quels commerciaux fidéliser ?
- Les composantes de la fidélisation.

2 Manager la « Liberté » du commercial pour le fidéliser

- Accorder de la confiance a priori.
- Manager l'autonomie.
- Cultiver l'esprit pionnier.

3 Manager « l'Affect » du commercial pour le fidéliser

- S'appuyer sur l'intelligence relationnelle.
- Développer une relation VIP.
- Renforcer les liens d'attachement.

4 Manager « l'Ambition » du commercial pour le fidéliser

- Développer les qualités des meilleurs.
- Reconnaître la réussite, fruit de l'ambition.
- Mettre au défi ses commerciaux.

5 Manager « l'Incertain » dans la fidélisation du commercial : le plan B de l'attractivité

- Identifier l'incertain.
- Agir face à l'imprévu.
- Faire face à la déstabilisation.

+ 4 modules e-learning de 30'



Manager la liberté du commercial pour le fidéliser

- Analyser votre style de manager de la liberté.
- Gérer de façon pertinente l'autonomie et l'indépendance de ses commerciaux.
- Le « coût » personnel de la performance commerciale.
- Cultiver l'esprit d'initiative de ses commerciaux.



Manager l'affect du commercial pour le fidéliser

- S'appuyer sur l'intelligence relationnelle.
- Développer une relation V.I.P ; personnaliser la relation avec son commercial.
- Renforcer ses liens d'attachement.



Manager l'ambition du commercial pour le fidéliser

- Repérer et analyser l'ambition personnelle de son commercial.
- Reconnaître la réussite, fruit de l'ambition du commercial, pour le fidéliser.
- Manager par le défi pour fidéliser ses commerciaux.



Gérer l'imprévu dans la fidélisation

- Définir l'incertain.
- Repérer et traiter les signaux avant-coureurs.
- Faire face à une démission brutale.
- Maintenir l'attractivité.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact avec les premiers outils

Formation en salle : mise en situation permanente, études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...

Renforcement des connaissances et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès



2 JOURS + 5 modules e-learning

Réf. 8519

50 €HT

1490 €HT

Paris

24 fév > 25 fév
2 mai > 3 mai
23 juin > 24 juin
5 sep > 6 sep
21 nov > 22 nov

Lyon

31 mars > 1 avr
15 sep > 16 sep
1 déc > 2 déc