



Coacher ses commerciaux

Développer ses équipes et obtenir des résultats durables

Passeport de formation

paaconcept
@asbgroup

Objectifs

- Identifier les collaborateurs en difficultés
- Savoir apporter une réponse concrète et s'associer à la montée en compétence de ses collaborateurs
- Piloter les performances par le développement personnel de ses équipes

A qui s'adresse cette formation ?

- A tous les managers qui veulent obtenir des performances de leurs équipes commerciales
- Aux managers transversaux, aux animateurs des ventes, aux soutiens pédagogiques qui doivent accompagner le développement personnel des équipes commerciales

Prérequis

- Focus-Learning© & attentes

Compétences visées

- Développer des réflexes d'écoute et de suivi
- Acquérir la posture de manager-coach
- Structurer et piloter des actions de coaching individuel

Les plus de l'animation

- La part du savoir être est aussi importante que le savoir faire dans l'animation: l'accent est porté sur la partie comportementale du coaching
- Les 7 films « coaching commercial » et les entraînements liés à ces films

Coacher ses commerciaux

Développer ses équipes et obtenir des résultats durables

2 jour (14 heures) – Réf. MN08



Programme

VENDRE LE COACHING

- Identifier les collaborateurs en difficulté: analyser les écarts de performance par rapport à l'équipe
- Faire acter les difficultés par le collaborateur
- Faire adhérer à une démarche de coaching individuel

ETAT DES LIEUX ET PLAN D'ACTION

- Analyser ensemble les résultats commerciaux sur des bases factuelles: indicateurs, ratios et tableaux de bord
- Analyser les points forts et les points de progrès du collaborateur en coaching commercial sur la base de la fiche de poste et des compétences clés associées
- Etablir le plan d'action: s'appuyer sur les points forts pour obtenir des performances et consolider les compétences sur les points de progrès
- Choisir son client, choisir sa visite

PRÉPARER L'ACCOMPAGNEMENT-COACHING

- Etablir les règles du jeu
- Fixer des objectifs

L'ACCOMPAGNEMENT-COACHING FACE AU CLIENT

- L'attitude du manager et les éléments à observer
- L'attitude du collaborateur
- Se positionner face au client

DÉBRIEFER SUITE À L'ACCOMPAGNEMENT

- Les étapes du débriefing
- L'attitude du manager en débriefing: position basse et accompagnement inductif, les dragons de l'écoute, l'écoute active, la maïeutique
- Le plan d'action, les objectifs et les étapes intermédiaires

PILOTER LES ACTIONS DE PROGRÈS & RELANCER LA MOTIVATION

- L'entretien de motivation en cours de coaching
- Entretien de recadrage et entretien d'aide
- Les stroke positifs et la félicitation minute

FÉLICITER ET ORGANISER LE KNOWLEDGE MANAGEMENT

- Conclure l'action de coaching positivement
- Tirer les enseignements pour le collaborateur
- Etendre les bonnes pratiques à l'équipe

