



Meras-Network est certifié qualité par ICPF & PSI



## Programme « Développer son leadership de manager commercial »

**2 jours – 14 heures**

*« Clé en main » et Pack Intra – 8 participants maximum*

### POUR QUI ?

Managers, responsables, dont la fonction nécessite de convaincre et de faire adhérer ou d'obtenir une implication

**PRE REQUIS** : aucun

### NOS +

Autodiagnostic de son style de management.  
Exercices et travaux en groupes ou sous-groupes

### > OBJECTIF

- Développer les qualités et les talents de manager commercial pour un impact puissant sur sa force de vente
- S'affirmer comme un véritable leader au sein de son équipe, mobiliser et fédérer sa force de vente autour d'un projet

*> Ce stage vous permettra de renforcer votre impact personnel, d'affirmer votre leadership et de faire adhérer en interne comme en externe*

### > PROGRAMME

- Quel leader commercial êtes-vous ?
- Prendre en compte la dimension émotionnelle du leadership
- Incarner les valeurs de l'entreprise au sein de la force de vente en restant cohérent
- Faire de son leadership un atout managérial
- Identifier les buts commerciaux à atteindre, les enjeux et les forces en présence et préciser les objectifs qui mènent l'équipe commerciale au succès
- Rendre concrète la stratégie de l'entreprise à travers les résultats commerciaux demandés
- Donner du sens aux obstacles à franchir et aux conquêtes à remporter, signaler l'avenir
- Jalonner l'accompagnement des commerciaux vers l'objectif : réunions et entretiens individuels.
- Savoir communiquer en tant que leader et donner le goût d'oser
- Expliquer une décision impopulaire : se faire comprendre et faire adhérer
- Recadrer un "hors-jeu" sans démotiver
- Valoriser succès individuels et succès collectifs pour booster la performance commerciale

> **ANIMATEURS** : Experts en Management

> **MATERIEL PEDAGOGIQUE** : alternance de théorie & de mise en pratique (*jeux de rôle, vidéo-projection*)

> **VALIDATION DE LA FORMATION** : remise d'une attestation de formation

**Modalités d'évaluation :**

- Questionnaire d'évaluation et bilan établis avant le début de stage pour chaque stagiaire
- Critères identiques pour l'évaluation de fin de formation.
- Bilan de fin de stage pour constater l'évolution de chaque stagiaire en fonction de ses capacités

> **SUPPORTS DE TRAVAIL**

Supports téléchargeables sur un espace client dédié avec code d'accès

> **DELAI D'ACCES** : nous contacter

> **ACCESSIBILITE** : cliquez sur le logo

