Le coaching efficace des commerciaux

★★★★★

CV-66 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Dans la recherche de la performance commerciale, investir sur les hommes est essentiel. Cette formation au coaching commercial vous permet d'acquérir la méthode et les comportements associés indispensables pour devenir le premier développeur de compétences de votre équipe. Une attention particulière est portée sur la technique de questionnement dans le cadre du coaching des commerciaux. Pour développer et pérenniser les résultats, construire les fondations d'une motivation durable, fidéliser les meilleurs, devenez un véritable coach !

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Manager d'équipe de vente, chef des ventes, directeur commercial, directeur des ventes, inspecteur, animateur commercial ou responsable d'agences. Animateur de réseaux déjà formé aux méthodes de management, avec ou non un lien hiérarchique avec les commerciaux.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Comprendre les principes de base du coaching
- Identifier les progrès individuels et collectifs à obtenir
- Débriefer un entretien commercial, des résultats
- Sélectionner et mettre en place l'action de coaching la plus efficace
- Engager et donner l'envie de progresser
- Accompagner et entretenir le progrès grce au coaching commercial

Programme de la formation

Diagnostiquer la performance de chaque membre de son équipe

- Construire ses outils de mesure qualitatifs : la grille de compétences.
- Mettre en exergue les résultats factuels.
- Détecter les facteurs clés de succès et les dysfonctionnements.
- Cerner les compétences clés associées à la performance.
- Faire de l'accompagnement terrain un véritable outil de mesure de la compétence.

Construire la relation de coaching avec son vendeur

- Chercher à comprendre en pratiquant un questionnement utile et productif.
- Écouter et analyser les réelles sources de décalage : compétence ou motivation ? se débarasser des dragons qui perturbent l'écoute.
- Adapter son coaching au degré d'autonomie du vendeur.

Mettre en œuvre un plan de progrès

- Plan de progrès Négocier un Plan de Progrès avec son vendeur : s'accorder sur les objectifs, rester souple sur les moyens.
- Sélectionner les actions de coaching commercial adaptées : mettre en place un binôme, une action de formation : check-list et conseils ; utiliser la force de l'émulation collective pour entraéner ses vendeurs ; animer un jeu de rôle : la méthode séquentielle.

Accompagner son vendeur sur le parcours de l'autonomie

- Organiser le suivi : les points d'étape.
- Accompagner sur le terrain pour mesurer le chemin parcouru.
- Réaliser des feed-back efficaces : 'faire dire' plutôt que 'dire'.
- Face au vendeur qui ne progresse pas : erreurs à éviter, réponses clés.
- Encourager pour motiver durablement : du 'stroke' positif à l'entretien de félicitations.