

Mieux accompagner vos commerciaux sur le terrain

-Référence: **CV-66**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Passer de la posture de manager opérationnel à celle du coach terrain
- Créer l'autonomie et la motivation de ses commerciaux
- Maîtriser le succès d'une visite terrain en double
- Construire un débriefing terrain complet, structurant et motivant

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsables commerciaux, directeurs commerciaux, chefs de ventes, en charge de l'animation d'une équipe commerciale.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Comprendre les enjeux de l'accompagnement sur le terrain**
 - Connaître les différents types d'accompagnement terrain : appui commercial, formation, perfectionnement.
 - Comprendre les avantages d'un accompagnement terrain : bénéfices communs, relation individualisée.
 - Se mettre en posture de coach et non de manager opérationnel.
 - Poser le cadre avec clarté : expliquer le contexte et l'objectif de l'accompagnement, déterminer le rôle de chacun.
 - Réflexion collective Echanges et retours d'expériences.
 - Analyse des succès et des difficultés rencontrées.
- **Asseoir sa crédibilité de manager coach**
 - Connaître les qualités d'un manager coach et savoir les mettre en oeuvre.
 - Etre crédible, factuel et à l'écoute (ne pas rentrer dans l'émotionnel, le jugement et l'interventionnisme).

Programme

- Identifier et comprendre le profil de ses collaborateurs, respecter leurs besoins.
- Créer l'autonomie et la motivation de ses collaborateurs.
- Travaux pratiques Autodiagnostic : découverte de ses modes préférentiels de communication et de management.
- **Maîtriser les étapes de la démarche d'accompagnement terrain**
 - Comprendre les différentes étapes de la visite en double.
 - Savoir introduire, mener et conclure l'entretien commercial en duo.
 - Créer du liant, de la confiance et de la structure tout au long de la journée.
 - Savoir associer la démarche (méthode) à la posture (comportement).
 - Mise en situation Cas pratiques et jeux de rôles filmés : simulations de visites commerciales en binômes.
- **Réussir le débriefing et le suivi de son accompagnement terrain**
 - Comprendre les points clés d'un débriefing complet et efficace.
 - Connaître les sujets à évoquer et les erreurs à ne pas commettre.
 - Identifier les axes de progrès et formaliser un plan d'actions avec le commercial.
 - Identifier ses propres axes de progrès pour son prochain accompagnement.
 - Mise en situation Cas pratiques et jeux de rôles filmés : simulations de débriefings.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc