



# EC - 07 / Motiver et animer son équipe commerciale

Former, notre passion ...

... Et si nous la partageons !



## Objectifs

- Acquérir des outils managériaux opérationnels
- Utiliser ses talents de leadership pour dynamiser et motiver son équipe, obtenir des résultats
- Développer sa capacité à communiquer et motiver son équipe. Définir des objectifs, construire des plans d'actions pour une équipe ou à un niveau individuel.



## Méthodes et Outils pédagogiques

- Afin de répondre à vos objectifs opérationnels, notre méthode pédagogique est centrée sur l'apprenant. Elle privilégie l'action, la mise en situation par l'étude de cas pratiques vécus au quotidien sur le terrain. Elle garantit l'apprentissage rapide des savoir-faire.
- Jeux de rôles filmés
- Remise d'un support contenant le cours du module de formation suivi



## Pré requis – Profil apprenants

- Cadres, Commerciaux, Directeurs Commerciaux



## Durée

2 jours  
Soit 14 heures



## Attestation, diplôme, certificat

- Validation des acquis en contrôle continu
- Attestation de stage



## Budget

- Inter entreprises : 360 € H.T. par personne pour les 2 journées de formation
- Intra entreprise : nous consulter

## Organisation

### ➤ Inter entreprises :

- Dans nos locaux à Saint Parres aux tertres, Saint Dizier, Chaumont
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00
- 8 personnes maximum par groupe
- Possibilité de repas sur place
- Parking gratuit



- ✓ **Bien se connaître pour mieux manager**
  - Définir son style de management
  - Travailler sur les points forts de sa personnalité
  - Identifier son style leadership le mieux adapté à sa personnalité
  
- ✓ **Développer votre leadership**
  - Faire preuve d'une grande intelligence émotionnelle
  - Savoir communiquer efficacement
  - Renforcer son empathie pour mieux communiquer
  - Agir sur son image
  - Être un exemple pour ses collaborateurs
  - Savoir exprimer sa vision, la faire partager
  - Savoir mobiliser
  
- ✓ **Manager et motiver votre équipe**  
**Les fondamentaux du management pour optimiser les résultats de l'équipe**
  - Savoir écouter :
    - Favoriser l'écoute active pour mettre en valeur son équipe
    - Favoriser une démarche positive
  - Renforcer la motivation de votre équipe
    - Les clés de la motivation
    - Identifier les leviers – clefs de la motivation individuelle et d'équipe
  - Analyser chaque collaborateur : motivation personnelle, compétences et résultats obtenus
  - Accompagner la progression collective et individuelle
  - Développer l'esprit d'équipe
  
- ✓ **Animer votre équipe au quotidien**
  - Donner du sens
  - Fixer des objectifs
  - Contrôler et suivre les résultats
  - Concevoir des plans d'actions
  - Fédérer votre équipe autour de ces plans d'actions
  
- ✓ **Évaluer les performances de votre équipe**
  - Valider les compétences
  - Le degré d'autonomie
  - Grille d'observation individuelle et de diagnostic collective
  
- ✓ **Mener des entretiens individuels efficaces**
  - De fixation d'objectifs
  - De communication d'une décision difficile
  - De mise au point
  - D'appréciation

