



COACHER EFFICACEMENT SES COMMERCIAUX

Objectifs : Comprendre les menaces et déployer les meilleures pratiques en matière de sécurité dans un monde numérique.

Durée :
14 heures

Public & Pré-requis :
Aucun pré requis

Modalités pédagogiques :
Méthode interactive.
Exercices d'application

Modalités de suivi :
Evaluation de fin de formation.
Attestation de formation

Profil formateur :
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

1 – Mesurer la performance individuelle des commerciaux

- Fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs
- Créer une grille d'analyse des entretiens pour mettre en place des accompagnement terrain efficace
- Elaborer la grille des compétences du poste de commercial pour bâtir un système d'évaluation
- Analyser les performances et les axes d'amélioration

2 – Construire une relation de confiance pour assurer un coaching efficace

- Comprendre en pratiquant l'écoute active.
- Adopter la bonne posture de supervision et de meta position.
- Ecouter et adopter une méthodologie de coaching où le commercial est acteur de la solution et du processus d'amélioration.
- Etre capable de faire la distinction entre compétence et motivation.
- Appliquer les techniques du management situationnel au coaching pour un rendement optimal.

3 – Mettre en œuvre un plan d'action et d'amélioration

- Se mettre d'accord sur les éléments objectifs de progression à atteindre.
- Mettre en place un plan d'action (organisation, formation, coaching)
- Négocier avec son vendeur : s'accorder sur les objectifs, rester souple sur les moyens.
- Animer une séquence pédagogique en faisant un jeu de rôle pour améliorer la performance du commercial
- S'appuyer sur les expériences positives des autres commerciaux pour créer une émulation collective.
- Sélectionner les actions de coaching commercial adapté.
- Suivre le commercial sur le terrain et organiser des feed back objectifs.
- Faire face à la démotivation, à la non progression...