

Programme de formation

ANIMER LA PERFORMANCE COMMERCIALE COLLECTIVE

3 jours pour

Co-animer des réunions motivantes présentielles ou à distance

Proposer des opérations de stimulation des ventes

Assurer le reporting de la performance commerciale

Innover pour plus de performance

Cible : populations d'animateurs de réseau de distribution et managers d'équipe commerciale
L'enjeu de leur mission est de stimuler et animer la performance commerciale au quotidien

-  Formuler les objectifs adaptés à chacun
-  Piloter la performance au quotidien à l'appui des KPI et des tableaux de bord
-  Animer le collectif commercial c'est donner du sens au projet
-  Animer le collectif commercial c'est adopter une communication persuasive pour obtenir l'adhésion
-  Animer le collectif commercial c'est mettre en oeuvre une stratégie des alliés pour embarquer le plus grand nombre
-  Animer le collectif commercial c'est mettre en place des opérations de stimulation adaptées
-  Animer le collectif commercial c'est innover pour aller plus loin et maintenir le niveau de motivation

Les ++ de la formation

- La combinaison des méthodes et outils, techniques, comportements et modes de management de la performance collective dans une formation 100% opérationnelle