

ANIMATION ET MOTIVATION DES ÉQUIPES COMMERCIALES.

Développez un leadership inspirant, stimulez l'engagement de votre équipe et améliorez leurs performances commerciales. Apprenez à fixer des objectifs motivants, donner un feedback impactant et créer une dynamique positive pour atteindre l'excellence.

Durée

14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Responsables commerciaux
- Chefs d'équipe
- Toute personne en charge d'animer et de motiver des équipes commerciales.



Pré-requis

Expérience en gestion d'équipes commerciales.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Développer un leadership inspirant pour guider l'équipe vers l'excellence.
- Améliorer la communication et le feedback constructif au sein de l'équipe.
- Établir des objectifs clairs et mesurables pour stimuler la performance.
- Appliquer des techniques de motivation et de reconnaissance adaptées aux individus.
- Gérer efficacement la cohésion d'équipe et favoriser un environnement positif.

CONTENU DE LA FORMATION.

Module 1 : Développer un leadership inspirant

- Comprendre les principes fondamentaux du leadership.
- Adopter un style de leadership motivant et engageant.
- Créer une vision inspirante pour guider l'équipe.
- Études de cas : illustrations de leadership commercial réussi.

Module 2 : Améliorer la communication et le feedback

- Développer une communication claire et impactante.
- Utiliser le feedback comme levier de performance.
- Favoriser un environnement propice à l'échange ouvert.
- Exercices pratiques : entraînement au feedback constructif.

Module 3 : Fixer des objectifs clairs et mesurables

- Formuler des objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporels).
- Communiquer les objectifs de manière transparente.
- Mettre en place un suivi régulier de la performance.
- Jeux de rôle : fixation et communication d'objectifs en équipe.

Module 4 : Motiver et reconnaître efficacement

- Adapter les leviers de motivation aux profils individuels.
- Concevoir un programme de reconnaissance motivant.
- Encourager la compétition positive et saine.
- Mises en situation : application de techniques de motivation.

Module 5 : Renforcer la cohésion de l'équipe

- Déployer des activités favorisant l'esprit d'équipe.
- Résoudre les conflits de manière constructive.
- Instaurer un climat de travail positif et collaboratif.
- Études de cas : réussites en gestion de la cohésion d'équipe.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.



Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entrainement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entrainement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud.

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !

