

Développer ses équipes et obtenir des résultats durables

OBJECTIFS :

- Identifier les collaborateurs en difficultés
- Savoir apporter une réponse concrète et s'associer à la montée en compétence de ses collaborateurs
- Piloter les performances par le développement personnel de ses équipes
- Développer des réflexes d'écoute et de suivi
- Acquérir la posture de manager-coach
- Structurer et piloter des actions de coaching individuel

PUBLIC VISÉ :

- À tous les managers qui veulent obtenir des performances de leurs équipes commerciales
- Aux managers transversaux, aux animateurs des ventes, aux soutiens pédagogiques qui doivent accompagner le développement personnel des équipes commerciales

PRÉREQUIS :

- Attentes et fiche préparatoire.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Une animation interactive et pratique
- Des mises en situation pour expérimenter de nouvelles postures
- Des activités digitales ludiques
- Des exercices en sous-groupes pour la mise en pratique
- Vidéo projection

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Des acquis :

- Évaluation des acquis en fin de formation
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation
- Mises en situation & quiz

Mesure de satisfaction des stagiaires

MODALITÉS D'ACCÈS :

- Présentiel : locaux HSF équipés à disposition
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap

DÉLAIS D'ACCÈS À NOS FORMATIONS :

- Réponse à vos demandes sous 72h et entrée en formation possible sous 90 jours maximum.



- Formation animée par un consultant.e et formateur.trice senior spécialisé.e en communication et management.



- 68 000 XPF HT par pers, déjeuners incl.
- Intra entreprise : nous consulter

PROGRAMME

 14h00



Présentiel
2 jours

VENDRE LE COACHING

- Identifier les collaborateurs en difficulté: analyser les écarts de performance par rapport à l'équipe
- Faire acter les difficultés par le collaborateur
- Faire adhérer à une démarche de coaching individuel

ÉTAT DES LIEUX ET PLAN D'ACTION

- Analyser ensemble les résultats commerciaux sur des bases factuelles: indicateurs, ratios et tableaux de bord
- Analyser les points forts et les points de progrès du collaborateur en coaching commercial sur la base de la fiche de poste et des compétences clés associées
- Établir le plan d'action : s'appuyer sur les points forts pour obtenir des performances et consolider les compétences sur les points de progrès
- Choisir son client, choisir sa visite

PRÉPARER L'ACCOMPAGNEMENT-COACHING

- Établir les règles du jeu
- Fixer des objectifs

L'ACCOMPAGNEMENT-COACHING FACE AU CLIENT

- L'attitude du manager et les éléments à observer
- L'attitude du collaborateur
- Se positionner face au client

DÉBRIEFER SUITE À L'ACCOMPAGNEMENT

- Les étapes du débriefing
- L'attitude du manager en débriefing: position basse et accompagnement inductif, les dragons de l'écoute, l'écoute active, la maïeutique
- Le plan d'action, les objectifs et les étapes intermédiaires

PILOTER LES ACTIONS DE PROGRÈS & RELANCER LA MOTIVATION

- L'entretien de motivation en cours de coaching
- Entretien de recadrage et entretien d'aide
- Les stroke positifs et la félicitation minute

FÉLICITER ET ORGANISER LE KNOWLEDGE MANAGEMENT

- Conclure l'action de coaching positivement
- Tirer les enseignements pour le collaborateur
- Étendre les bonnes pratiques à l'équipe