

Embarquer ses équipes dans sa stratégie commerciale – spécial ATLAS

Parcours mobile learning

Réf : 5EE - Prix 2023 : nous consulter

À l'issue de ce parcours, vous êtes en mesure de définir des outils managériaux opérationnels pour dynamiser et faire progresser vos collaborateurs. Vous voyez comment mettre en place des outils de pilotage pour renforcer la performance collective tout en proposant un management bienveillant pour concilier résultat et bien-être au travail. Vous apprenez toutes les techniques de communication pour développer vos capacités d'influence et la cohésion d'équipe. Votre parcours et la plateforme dédiée sont ouverts pendant 5 semaines.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Maîtriser les outils du management
- Accompagner le commercial dans l'atteinte de ses objectifs
- Évaluer les performances individuelles et collectives
- S'approprier le rôle de développeur de talents
- Clarifier l'utilité et les objectifs du feedback
- Prendre conscience de l'importance des signes de reconnaissance
- Développer la performance collective au service du résultat
- Connaître les pistes pour innover en matière de management
- S'affirmer dans son rôle de leader
- Savoir les attitudes favorisant la cohésion

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce parcours vous donne accès à un ensemble de modules constitué d'activités ludiques de courte durée (jeux, challenges, vidéos, REX...). Il permet de stimuler votre motivation et de favoriser l'ancrage Mémoirel®. Des notifications sont envoyées régulièrement pour augmenter votre engagement.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 07/2022

1) Motiver ses équipes commerciales

- Adopter la bonne posture.
- Challenger, évaluer ses collaborateurs.
- Renforcer la motivation.
- Des outils de suivi au quotidien.

2) Améliorer la performance de votre équipe

- Renforcer la performance de l'équipe.
- Comprendre le mode de fonctionnement.
- Organiser le fonctionnement de l'équipe.
- Animer et communiquer dans l'équipe.
- Faciliter le changement.

PARTICIPANTS

Responsables et managers commerciaux, chefs de vente.

PRÉREQUIS

Expérience commerciale. Être en situation de management ou en prise de poste.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) Donner un feedback constructif

- Décrire.
- Exprimer.
- Spécifier.
- Conclure.

4) Insuffler une intelligence collective

- Appréhender le travail à la chaîne au collectif.
- Définir les finalités de l'intelligence collective.
- Connaître les leviers de l'intelligence collective.
- Manager l'intelligence collective.
- Favoriser l'émergence du collectif.

5) Les approches innovantes du management

- Le management bienveillant.
- Le management 3.0.
- Le design thinking, outil au service de l'intelligence collective.
- Les neurosciences pour l'épanouissement et la performance durable.
- L'Appreciative Inquiry pour une approche positive du changement.

6) Manager coach, révélateur de talents

- Passer du manager au manager coach.
- Engager le coaching.
- Cadrer une demande de coaching.
- Adopter une attitude de mentor.
- Accompagner le manager coach dans son organisation.

7) Les 5 qualités d'un leader

- Développer de la présence.
- S'affirmer par la justesse du regard.
- Maîtriser son aura.
- Adopter un langage impactant.
- Mettre en pouvoir.

8) Mettre en place son pouvoir d'influence

- L'influence, c'est un pouvoir personnel ?
- Agir là où vous avez de l'influence.
- Renforcer ses qualités de managers influent.
- Établir une stratégie d'influence.
- Mobiliser autour de projets.

9) Créer et développer la cohésion d'équipe

- Constituer l'équipe.
- Adopter une attitude favorisant la cohésion.
- Tenir compte de chaque collaborateur.
- Les 6 freins à la cohésion.
- Entetenir la cohésion dans la durée.

10) Motiver par la reconnaissance

- Définir un signe de reconnaissance.
- Différencier la reconnaissance par profil.
- Différencier la reconnaissance par besoin.
- Favoriser l'appartenance par la reconnaissance collective.
- Devenir un manager inspirant : manager des émotions et des hommes.