



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

Ref. : C19COACHCIA

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1370
€ HT

COACHER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

Stimuler la performance et la motivation de son équipe commerciale

Devenez le coach de votre équipe commerciale pour apporter à chacun l'état d'esprit, l'ambition, les outils et les compétences qui feront d'eux les commerciaux d'exception dont vous avez besoin.

OBJECTIFS

- Renforcer la cohésion de son équipe pour améliorer la performance collective.
- Développer les compétences et l'engagement de chaque commercial.
- Mettre en place des outils et méthodes de coaching efficaces.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Directeurs et chefs des ventes.

PRÉREQUIS

Avoir une pratique du management commercial.

COMPÉTENCES ACQUISES

Accompagner le progrès et la montée en compétences de son équipe commerciale.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Coacher son équipe commerciale

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment adapter son langage corporel en fonction des situations et des interlocuteurs ?
- Pourquoi utiliser l'assertivité en entretien ?
- Comment avoir une attitude cohérente avec notre discours ?

Coaching et management commercial

- Appréhender les spécificités du coaching : méthodes et principes.
- S'approprier ses missions de coach : savoir-faire.
- Identifier les qualités requises pour être un bon coach : savoir-être.

Coaching individuel : développer le potentiel de ses commerciaux

- Diagnostic : des profils et besoins d'accompagnement de son équipe
- Adapter son mode de communication à chaque collaborateur et situation.
- Favoriser la prise d'initiatives : susciter confiance et estime de soi
- Atelier : mener une session de coaching efficace.
- Réaliser des entretiens individuels mobilisateurs et stimulants.
- Assurer un suivi terrain pour mieux satisfaire ses clients.
- Atelier : réussir les visites accompagnées.

Coaching collectif : soutenir la performance de l'équipe commerciale

- Diagnostic : réaliser la matrice de compétences/motivation de son équipe.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28

- Atelier : construire un plan de développement d'équipe fédérateur et engageant.
- Trouver le juste équilibre entre autorité et proximité : la méthode DESC.
- Atelier : animer des réunions commerciales utiles, engageantes et dynamiques.

Allier coaching et performance commerciale

- Développer un management du dépassement de la performance au quotidien : les leviers de motivation.
- Incentives, challenges... : bonnes pratiques et leviers pour stimuler les potentiels commerciaux.
- Utiliser la mesure de la performance commerciale pour encourager collectivement et individuellement.

INTERVENANTS

Vincent RIGHI

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.