

Formation Animer ses équipes autour de la vente

Commerçant Commercial / Vente Communication d'entreprise / Marketing

Référence de la formation : **C403**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Au travers du programme ci-dessous, le stagiaire sera capable, à l'issue de la formation de :

- Animer un brief efficace au quotidien
- Faire grandir et accompagner ses équipes autour de l'acte de vente
- Donner envie à ses équipes de se surpasser



A distance



Accessible

Durée : **2 heures**

Tarif Inter : **150 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Strasbourg

Noémie REMY

Assistante commerciale
Site de Strasbourg
[+33 3 88 43 08 08](tel:+33388430808)

Colmar

Danielle KRUGER-LOTH

Chargée de relation client
Site de Colmar
[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

Mulhouse

Gaëlle GIGAN

Chargée de relation client
Site de Mulhouse
[+33 3 89 33 35 14](tel:+33389333514)

Mise à jour le 17 janvier 2024

Objectifs de la formation

- Adopter une posture de management participatif
- Développer les performances de l'équipe commerciale
- Motiver au quotidien

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Toute personne amenée à piloter une équipe en point de vente

Pré-requis

- Aucun

Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un professionnel de la vente et de la relation commerciale
- Formation en petit groupe

Programme de la formation

1. Impliquer

- Mettre en place et animer des briefs
- Donner la parole
- Obtenir l'engagement des équipes

2. Développer

- Pratiquer l'écoute active
- Point minute « débrief à chaud »
- Plan d'action et formation
- Savoir féliciter

3. Motiver

- Fixer des objectifs clairs
- Souligner les performances
- Gagner en équipe
- Instaurer une compétition saine

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes
Exemples et échanges

Organisation

Formation en distanciel, format court
INTER et INTRA
Minimum 3 participants / Maximum 10 participants

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Livrables

Support de formation
Plan d'action personnel

Chiffres clés

92 %

de recommandation en 2022

92 %

de satisfaction en 2022

5601

nombre de stagiaires en 2022