

# Formation Animer ses équipes autour de la vente

## Commerçant Commercial / Vente

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 29 mai 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 2023

**90.5 %**

de satisfaction en 2023

**6606**

nombre de stagiaires en 2023