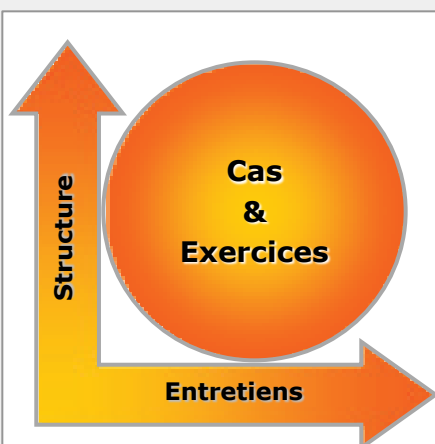


People Management pour Directeurs des Ventes

**Guider vos vendeurs vers les objectifs
Inspiration, Motivation & Coaching font la différence!**

Des modules intensifs pour faire du coaching plus efficace

- **Le point de départ: un plan de développement qui inspire**
 - ✓ Les participants reçoivent des exemples d'un plan de croissance et traduiront ceci à leur propre situation
- **Field Coaching**
 - ✓ Les Chefs des Ventes se familiarisent avec un style de management qui est proche des collaborateurs
- **Être un Inspirateur durant les Réunions de Ventes**
 - ✓ Comment organiser une réunion motivante et performante
- **Un chef de vente performant analyse les Résultats du Coaching**
 - ✓ L'effet positif d'une Analyse ponctuelle, du Feedback et de la Reconnaissance
- **Motiver avant de Discipliner**
 - ✓ Re-Motivation, L'entretien de Procrastination et les entretiens de Discipline
- **Leurs entretiens d'évolution sont de vrais dialogues**
 - ✓ Ils incitent leur vendeurs à partager leurs expériences en clientèle et ils les motivent pour les nouveaux projets



Cas et Exercices

- Objectifs de Vente et Plan de Développement
- Le triptyque pour améliorer les résultats des ventes
- Field Coaching (Step In Step Out) avec Débriefing
- Analyse des Prestations, des Réussites et des Contretemps
- Remédier les cas à problèmes
- Les Entretiens d'Évolution réguliers

Dès maintenant, vous avez un plan pratique pour la guidance et la motivation de vos collaborateurs.

En plus, vous maîtrisez l'art de la discipline.

Votre formateur vous donne chaque session des conseils pratiques et il vous familiarise avec la méthode du people management.

Les managers de vente reçoivent les préparations pour le plan de croissance, l'entretien de coaching et l'entretien d'évaluation par voie électronique