

COACHER SON EQUIPE DE VENTE AU QUOTIDIEN

21 heures soit 3 journées en présentiel

Réservé aux
entreprises,
groupes et
individuels

Tarif

Intra : 3850 € pour un
groupe de 10
personnes maximum

Inter : 1650 € par
personne

Groupe : nous
contacter

drichardsons@risemeup.f

La formation permet d'animer, d'accompagner ses équipes au quotidien tout en développant les indicateurs de performances que le développement individuel de chaque collaborateur. 3 rituels simples et efficaces pour dynamiser ses journées et se créer un fil conducteur de suivi. Une formation qui développe le **LEADERSHIP !**

Public concerné

Managers – Directeurs de magasin

Prérequis

Intra : Encadrer une équipe depuis au moins un mois

Inter / groupe : avoir un projet professionnel orienté vers le management d'équipe

Lieu et délai d'accès

La formation s'effectuera dans les locaux de l'entreprise ou Rise Me Up aura la charge de l'organisation

La formation pourra s'effectuer 1 mois après la demande

Objectifs et contenu de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de monter en compétence les collaborateurs sur des gestes métier afin d'optimiser et faciliter la croissance des indicateurs de performance et de créer une relation exceptionnelle avec son environnement



✓ Connaître son environnement

Identifier son environnement : comportements et typologies clients

✓ Acquérir les bases de la vente

Créer un lien avec 100 % de mes clients

Conduire mon client vers la solution

Conclure efficacement

✓ Optimiser sa posture de leader

Utiliser la bienveillance

Communiquer positivement sa vision

Mailler les différents vecteurs de la communication

Maîtriser la technique du poisson-canne à pêche

Identifier le bon environnement pour le bon rituel

✓ Créer son parcours

Distinguer les 3 rituels et leurs enjeux : Flash secteur, Quick-training, Feed-foward

Comprendre les objectifs de chaque rituel

S'approprier les 3 structures et le temps consacré de chacun

Mécaniser ces rituels

✓ Mailler les rituels

Prendre conscience de l'importance du fil conducteur dans la montée en compétence et les indicateurs de performances

Créer un parcours par la pyramide de l'accompagnement managérial

Envisager le futur en établissant un plan d'actions adapté à son environnement

Méthode pédagogique

Les participants mutualisent leurs idées. Le formateur est un facilitateur et apporte des éléments complémentaires. Les exercices sont variés : réflexions en commun, analyses de situations, mises en situation filmées avec un regard croisé.

Un livret de formation sera remis aux participants

- **Evaluation**

Un quizz de positionnement sera effectué en début de formation

Un quizz d'évaluation de fin de formation sera effectué en fin de formation

- **Accessibilité**

Nous vous invitons à nous signaler vos besoins liés à une situation de handicap afin d'adapter nos conditions d'apprentissage, handicap@risemeup.fr

- **Animateurs**

Nos animateurs sont experts dans ces domaines. La formation pourra être animée par :

DELPHINE RICHARDSONS-DILLY - CHRISTIAN KRONENBERGER - BRIEUC TUAL – VIRGINIE CALMUS