

# MANAGER, faites progresser vos équipes commerciales : formez-vous à l'écoute !



Construction de VOS **outils de management** !



**L'écoute, le 1<sup>er</sup> outil d'un management réussi**, levier de la performance de votre équipe commerciale

## VOS RESULTATS EN ACTION !

- ✓ **Accompagnez, motivez et faites progresser** vos équipes commerciales
- ✓ Intégrez une **méthode et des outils pratiques pour manager plus facilement**

### 1. L'écoute, levier de progression individuelle

L'utilité de l'écoute  
La notion d'accompagnement de de progression  
Ecouter n'est pas « fliquer »  
L'attitude globale positive  
L'écoute active et l'empathie  
Apprendre à évaluer sans juger

### 2. Préparer l'accompagnement

Réaliser un diagnostic  
Prévoir l'accompagnement individualisé  
Définir les objectifs

### 3. Gérer le face à face

Mettre en place des grilles dévaluation et actions correctives  
Savoir évaluer les performances  
L'entretien : analyser la performance  
Valider l'adéquation entre compétences acquises et compétences requises  
Transmettre les axes de progression  
Développer une attitude d'aide et d'accompagnement

### 4. Envisager le suivi

Instaurer des objectifs  
Impliquer le collaborateur dans sa progression  
Prévoir un plan d'action personnalisé  
Mettre en place des outils d'analyse et de suivi

**NOTRE METHODE** : Méthode participative et pragmatique avec de nombreux exercices, réalisation d'outils utilisables au quotidien, Tests de communication / Public : Cadres commerciaux, managers, responsables et dirigeants / Durée : 2 jours