



PROGRAMME DE FORMATION
VENTE ACCUEIL

Faire Grandir

PROGRAMME DE FORMATION

VENTE ACCUEIL : Faire Grandir



Objectifs pédagogiques

Permettre aux managers :

- d'organiser leur année autour des temps forts managériaux
- de connaître et faire vivre des rituels managériaux essentiels
- de réaliser un mini rendez-vous pour responsabiliser et mettre en action leurs collaborateurs



Public et prérequis

· Managers

· Sans prérequis

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour que nous puissions mettre en place les conditions d'accueil et de suivi de la formation adaptées.



Méthodes et moyens pédagogiques

Mix pédagogique basé sur une pédagogie participative, 80% de pratique / 20% de théorie pour des acquis durables :

- Travaux de réflexion en groupe, sketches, jeux pédagogiques, vidéo
- Support stagiaire remis à l'issue de la formation



Évaluation des acquis

- Mise en situation
- Certificat de réalisation.



Le Formateur

- Formateur vente et management

Durée : 2 jours - 14h

(1 jour avant saison, 1 jour avant le pic d'activité)

JOUR 1 - Avant saison

1. Lancement

- Enjeux, programme, objectifs
- Mieux se connaître
- Partage d'expériences
- Réflexion métier : compétences, objectifs, motivations

2. Rôle de manager et impact dans la motivation

- Les objectifs, missions et postures du manager
- Les attentes des collaborateurs
- Les rendez-vous importants du manager

3. Organiser son activité autour des temps forts

- Rythme annuel, planning annuel, schéma de management

4. Devenir manager coach

- Premiers pas de coach
- Situations managériales d'écoute

5. Animer son équipe au quotidien

- Que doit-on animer ?
- Les rituels managériaux : Briefing - Feed-back - Débriefe - Entretien - Réunions d'équipe - Fêter une victoire

6. Réussir son entretien individuel

- Pourquoi faire un entretien
- Les différentes étapes d'un entretien
- Méthodologie pour construire un plan d'action et résoudre une problématique



PROGRAMME DE FORMATION

VENTE ACCUEIL : Faire Grandir



Objectifs pédagogiques

Permettre aux managers :

- d'organiser leur année autour des temps forts managériaux
- de connaître et faire vivre des rituels managériaux essentiels
- de réaliser un mini rendez-vous pour responsabiliser et mettre en action leurs collaborateurs



Public et prérequis

· Managers

· Sans prérequis

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour que nous puissions mettre en place les conditions d'accueil et de suivi de la formation adaptées.



Méthodes et moyens pédagogiques

Mix pédagogique basé sur une pédagogie participative, 80% de pratique / 20% de théorie pour des acquis durables :

- Travaux de réflexion en groupe, sketches, jeux pédagogiques, vidéo
- Support stagiaire remis à l'issue de la formation



Évaluation des acquis

- Mise en situation
- Certificat de réalisation.



Le Formateur

- Formateur vente et management

Durée : 2 jours - 14h

(1 jour avant saison, 1 jour avant le pic d'activité)

JOUR 2 - Avant le pic d'activité

1. Accompagnement individuel de chaque manager sur :

- L'animation des équipes sur la vente
 - Le lancement d'une journée
 - Le savoir-faire sur la technique de vente
 - Retours sur l'animation terrain en lien avec des situations vécues : débriefe vente des équipes
- Les entretiens individuels
 - Présentation des entretiens réalisés avec ses équipes
- Débriefe du travail réalisé sur l'animation de la vente, plans d'actions

2. Atelier de travail : Préparation d'une réunion de bilan & lancement du pic de saison

- Réussites et difficultés
- Axe de développement prioritaire
- Ancrage des victoires

3. Atelier de travail sur une thématique de développement :

Exemples : le ressenti dans l'entretien, un collaborateur qui n'est pas serviable, quand faire un feed-back, le briefe du matin, faire monter en compétence un collaborateur, ...

4. Synthèse

- Evaluation de la formation et engagements

