

Réconciliez vos commerciaux avec la prospection



OBJECTIFS

- Donner au manager les clés de la motivation et de la dynamisation de son équipe.
- A l'issue de la formation, le manager sera en capacité de :
 - Redonner une dynamique à son équipe
 - Motiver ses équipes pour atteindre des objectifs clairement exprimés
 - Pouvoir mettre en place des outils et méthodes pour appuyer l'activité de son équipe

PUBLIC

Cette formation en format coaching individuel s'adresse aux managers qui veulent dynamiser l'activité de prospection commerciale de leur équipe et en optimiser le pilotage.

Format coaching individuel

1 journée

PRÉ-REQUIS

- Formation adaptée quelque soit la taille de l'équipe
- Equipes en création ou déjà opérationnelles
- Manager expérimenté ou junior

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

- Comprendre et faire comprendre l'intérêt de la prospection téléphonique
- Poser les objectifs opérationnels
- Repenser l'organisation de l'équipe et du travail en fonction des objectifs
- Définir une stratégie opérationnelle
- Définir les leviers de motivation pour manager l'équipe
- Mettre en place les outils et méthodes nécessaires
- Présentation des méthodes d'animation et de dynamisation de l'équipe



1250 € HT

INTRA

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

- Un coaching 100 % personnalisé
- Prise en compte du contexte de l'entreprise et de l'organisation commerciale
- Programme adapté à la situation réelle
- Résultats concrets
- Formateur niveau consultant