Booster/manager/challenger son équipe commerciale

OBJECTIFS

- Déployer une démarche de motivation en lien avec la stratégie de l'entreprise
- Créer une collaboration : identifier et reconnaître les besoins de vos collaborateurs en adoptant un management basé sur la communication et l'écoute
- Conduire efficacement votre équipe autour d'un projet en définissant avec elle, la vision et l'objectif à atteindre

PROGRAMME DE LA FORMATION

Clarifier les liens entre motivation et performance

- Distinguer stimulation, motivation, implication, mobilisation, satisfaction
- Repérer ses propres motivations
- Distinguer ses motivations de celles de ses collaborateurs
- Gérer la dynamique motivation/satisfaction
- Repérer les signes émotionnels de motivation/démotivation
- Comprendre le processus qui conduit à la motivation.

Piloter son équipe

- Définir la vision et l'objectif à atteindre ensemble
- Poser le cadre : définir les règles, fonction du « guide » : arbitrage et prise de décision
- Obtenir l'adhésion de tous, développer le potentiel de l'équipe via la collaboration
- Concilier et valoriser réussites collectives et contributions individuelles
- Favoriser la communication et la prise de parole
- Créer la confiance, sortir du cadre habituel de fonctionnement pour renforcer les liens

Améliorer les compétences de l'équipe

- Déléguer pour accroitre l'autonomie de chacun
- Le tableau de bord managérial : un outil d'amélioration
- Initier la créativité de son équipe, positiver les changements
- Remotiver après un échec ou un changement.

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Salarié en poste
- Demandeur d'emploi
- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

La motivation constitue le moteur invisible de la performance, mais ses ressorts restent souvent mal compris par les managers. Cette formation révèle les distinctions fondamentales entre stimulation, implication, mobilisation et satisfaction pour adapter son management à chaque situation. Les participants apprennent à identifier leurs propres leviers motivationnels et ceux de leurs collaborateurs pour créer une dynamique collective positive. Cette compréhension fine des processus motivationnels permet de transformer l'énergie individuelle en performance collective durable.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com