

Management des Ventes par Objectifs (M.V.O)

Objectifs

- Acquérir l'ensemble des connaissances nécessaires au management d'une équipe de vente.
- Evaluer son équipe de vente, la diriger dans une logique de développement, mener les entretiens individuels, mettre en place un coaching efficace, conduire des réunions constructives.

Public

- Encadrement commercial

Pré-requis

- Exercer des fonctions d'encadrement

Programme

- L'entretien individuel.
- Comment passer des idées et de la théorie à l'action concrète.
- Préparation et conduite de l'entretien.
- Cas concret.
- Entraînement intensif.
- Développer une équipe de vente.
- Le rôle de l'encadrement direct.
- Comment former un vendeur.
- L'accompagnement terrain.
- Cas concret.
- Entraînement intensif.
- La conduite de réunion.
- Ce que pourrait être la réunion hebdomadaire.
- Techniques d'animation.
- Entraînement à l'animation.
- Evaluer les besoins de formation de son équipe de vente.

Evaluation

- Pas d'évaluation

Méthodes et moyens

- Découverte des principes au travers d'études de cas
- Apport de connaissances théoriques
- Remise d'outils de suivi
- Jeux de rôles
- Training vidéo

Durée

6 jours :

- Techniques de management des Ventes (2 jours)
- L'entretien individuel (2 jours)
- Développer une équipe de vente (2 jours)

||||| **Nombre maximum de participants**

■ 8 participants

||||| **Lieu**

■ Rungis

