

## FORMATION DE PRISE DE POSTE DES ENCADRANTS COMMERCIAUX: MANAGER SON EQUIPE COMMERCIALE



### PUBLIC CIBLÉ

Encadrants commerciaux en prise de poste.



### OBJECTIFS

Appréhender la dimension managériale du poste d'encadrant commercial et acquérir les techniques managériales fondamentales nécessaires à l'encadrement d'une équipe en identifiant son périmètre de responsabilité.



### PRÉREQUIS

Avoir occupé le poste d'agent commercial de train.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Études de cas, exercice de découverte, mises en situation.



**DURÉE:** 4,5 jours



### PROGRAMME

- Acquérir les fondamentaux du management nécessaires à l'encadrement d'une équipe (styles de management...)
- Gérer la motivation de son équipe, savoir déléguer (pyramide de Maslow)
- Fixer les objectifs et évaluer la performance individuelle
- Reconnaître le collaborateur
- Gérer et développer les compétences de mes collaborateurs
- Préparer et animer une réunion d'équipe
- Préparer et mener un entretien individuel
- Savoir mettre en œuvre des contrôles de proximité



• **Evaluation de niveau 2** : Evaluation des capacités acquises en fin de formation ➔ **Oui**