

PRÉREQUIS :

Responsable opérationnel, chef des ventes, vous devez manager les performances de vos représentants et mesurer, en termes d'efforts, l'efficacité de leur activité.

OBJECTIF

- Identifier les causes d'efforts insuffisants des représentants.
- Analyser tout écart de performance d'un de vos représentants et en déduire un plan d'action d'amélioration.
- Mener un entretien hebdomadaire.

PROGRAMME***INTRODUCTION : POURQUOI SE PRÉOCCUPER DU PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ DES ATC ?***

Identifier en quoi l'absence de pilotage est un obstacle pour développer le secteur du représentant et celui du point de vente.

LA MESURE DE L'ACTIVITÉ.

En groupe, lister les éléments à prendre en compte pour mesurer l'activité des représentants,

A partir de la simulation des résultats de 3 représentants d'un point de vente, être capable de définir les écarts de performance significatifs,

Décrire les caractéristiques professionnelles et la personnalité d'un représentant pour faciliter l'analyse des résultats,

LES CAUSES DE RÉSULTATS INSUFFISANTS.

Identifier les principales causes d'efforts insuffisants des représentants, à partir de l'analyse des savoir-faire, au niveau :

- manque de savoir-faire,
- obstacles au pouvoir-faire.

Analyser l'écart de performance d'un représentant, et en déduire un plan d'action d'amélioration.

LA CONDUITE DE L'ENTRETIEN DE PILOTAGE HEBDOMADAIRE.

Identifier les étapes clés d'un entretien hebdomadaire,
Identifier les comportements de motivation à mettre en œuvre,
Analyser et commenter un entretien.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Les apports théoriques sont de suite mis en pratique par des simulation d'entretien et de coaching.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Remplir le tableau de coaching de son équipe.
- Conduire un entretien de coaching simulé.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 8

DURÉE : 3 jours

PRIX : 2800€ HT