



#### Objectif pédagogique

Acquérir les outils et techniques de management permettant de construire les bases d'une conduite des hommes cohérente et performante, dans le souci d'accroître de façon significative l'efficacité de son équipe commerciale

#### Public concerné :

La formation est destinée aux managers responsables d'encadrement et plus spécifiquement les responsables d'équipes commerciales

#### Pédagogie :

Techniques : travail de groupe ayant trait à la relation managériale, exercices pratiques en groupe et sous-groupes, mises en situation et jeux de rôle de management d'équipe.

Travail sur des situations vécues en entreprise, apports théoriques et conseils personnalisés.

Un manuel pédagogique est remis à chaque participant

Évaluation écrite de la session par chaque personne

## Programme

### **Déroulement d'une réflexion collective sur le thème « nécessité, position et rôles du responsable d'équipe, dans l'entreprise »**

Qu'est ce qu'un manager : Le positionnement dans l'organisation

### **Comprendre les deux dimensions fondamentales du management**

L'axe de la tâche (organisation, action)

L'axe de la relation (communication)

### **Connaître les éléments qui composent la relation à l'autre**

Caractéristiques fondamentales de la communication

### **Test écrit permettant à chaque Manager de déterminer l'efficacité de son style de management**

Les principes du management situationnel

Réflexion individuelle sur les freins de chacun par rapport à chaque style de management

Définir les difficultés susceptibles d'être rencontrées lors de l'utilisation de chaque style

### **Mieux comprendre les comportements des autres**

Les styles comportementaux

**L'axe de la tâche** : Définir les différentes tâches qui incombent au Manager d'équipe dans son quotidien

### **Acquisition d'outils spécifiques utiles à l'animation des hommes**

Apprendre à déléguer des missions ou des actions

Apprendre à fixer des objectifs commerciaux en ligne avec la stratégie commerciale et marketing

Savoir exercer le contrôle

Gérer les situations difficiles : la gestion du conflit

### **La négociation managériale**

Apprendre à mener les négociations managériales

