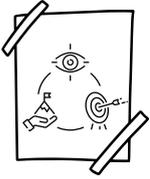


PILOTAGE DES ÉQUIPES COMMERCIALES



COMMERCE



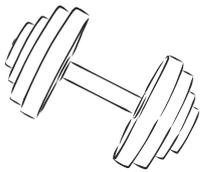
IDENTIFIER SES OBJECTIFS

- Utiliser la méthode SMART
- Encadrer ses objectifs
- Prioriser ses missions



PLANIFIER

- Planifier ses actions
- Prioriser, anticiper
- Motiver par les indicateurs
- Motiver par les objectifs



EXPÉRIMENTER LE PILOTAGE COMMERCIAL

- Analyser ses expériences
- Comprendre le fonctionnement des individus dans l'équipe
- Manager son équipe



ÉCRIRE SON PLAN DE PILOTAGE

- S'adapter au rythme de l'entreprise
- Comprendre, débrief, motiver
- Co-célébrer les victoires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules

4 jours * 7H

1 à 6 personnes

Pas de pré requis

Manager débutant,

d'équipe en développement

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

2800€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial

