



**A.F.R.A.Q.**

60 avenue Jean Mermoz  
La Cité des Entreprises  
69373 LYON Cedex 08  
Tél : 04.78.77.06.55  
Fax : 04.78.77.06.58

**Dates** : 15, 21 septembre  
et 05 octobre 2017  
**Formateur** : Denis COMMARMOND  
**Lieu** : Lyon 8<sup>ème</sup>  
**Prix** : 600,00 Euros H.T.

## **ANIMER ET MOTIVER L'ÉQUIPE COMMERCIALE**

**DURÉE** : Trois jours en alternance (21 heures)

**OBJECTIFS** : Permettre aux participants à l'issue de la formation de savoir :

- ▶ organiser le travail de leur équipe,
- ▶ fixer et négocier les objectifs de chacun et de l'équipe,
- ▶ préparer et maîtriser un entretien professionnel,
- ▶ préparer et maîtriser une réunion commerciale,
- ▶ déléguer et développer l'autonomie,
- ▶ maîtriser les situations difficiles,
- ▶ accompagner les vendeurs pour les évaluer, les former, les soutenir.

**PUBLIC** : Chefs de vente et futurs chefs de vente.

### **P R O G R A M M E**

- 1. L'organisation de l'équipe :**  
Définition du champ d'activité et gestion des compétences de chacun.  
Définition des règles du jeu (cadre de référence collectif).  
Fixation et négociation des objectifs quantitatifs et qualitatifs.
- 2. La motivation, un produit qui se fabrique :**  
Mécanismes et fondements de la motivation, les leviers à utiliser.
- 3. Les entretiens de fixation d'objectifs, d'évaluation, de recadrage, d'encouragement, de délégation :**  
Préparation, conduite et suivi, les techniques de communication à maîtriser.
- 4. Les réunions commerciales :**  
Préparation, conduite et suivi, les règles de la communication orale.
- 5. L'accompagnement des vendeurs :**  
Préparation, répartition des rôles, briefing, débriefing.
- 6. La délégation :**  
Les objectifs, les règles, le contrat de délégation.
- 7. Recrutement, accueil, intégration d'un nouveau collaborateur, progression de l'équipe par la formation.**
- 8. La gestion des situations difficiles :**  
Savoir dire non, prendre ses responsabilités, l'attitude assertive.

### **MÉTHODE PÉDAGOGIQUE** :

☞ Participative et interactive, apports de l'animateur, exercices, simulations filmées et commentées.

**SANCTION** : attestation de présence



**A.F.R.A.Q.**

60 avenue Jean Mermoz  
La Cité des Entreprises  
69373 LYON Cedex 08  
Tél : 04.78.77.06.55  
Fax : 04.78.77.06.58

**Dates :** 15, 21 septembre  
et 05 octobre 2017  
**Formateur :** Denis COMMARMOND  
**Lieu :** Lyon 8<sup>ème</sup>  
**Prix :** 600,00 Euros H.T.

BULLETIN D'INSCRIPTION

**Entreprise :** .....

**Adresse :** .....

**Responsable formation :** .....

**N° SIRET :** .....

**Effectif :** ..... salariés

- Inscrit au stage **Animer et motiver l'équipe commerciale :**

**Dates :** 15, 21 septembre et 05 octobre 2017

**Durée :** Trois jours en alternance (21 heures)

**Lieu :** La Cité des Entreprises à Lyon 8<sup>ème</sup>

**Le(s) participant(s) suivant(s) :**

Mr, Mme NOM.....Prénom.....

**Fonction :** .....

Mr, Mme NOM.....Prénom.....

**Fonction :** .....

Mr, Mme NOM.....Prénom.....

**Fonction :** .....

- **Organisme de gestion de vos fonds de formation :**

**Nom :** .....

**Adresse :** .....

**Le règlement sera effectué directement par celui-ci à l'A.F.R.A.Q. :**

OUI

NON, règlement fait par l'entreprise

**Tout stage ou cycle commencé est dû en entier.**

**La participation à un stage est sanctionnée par l'attestation de présence.**

**Attention :**

Un effectif minimum de 5 inscrits est requis pour l'organisation de cette formation.

L'A.F.R.A.Q. se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter ce stage si cet effectif n'est pas atteint.

**Bulletin d'inscription à retourner rapidement à l'A.F.R.A.Q.  
et au moins 2 semaines avant le début du stage.**