

AMELIORER LES PERFORMANCES D'UNE EQUIPE COMMERCIALE

Objectifs :

A l'issue de cette formation, l'équipe commerciale sera en mesure de renforcer son efficacité et d'accroître ses performances.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre l'origine des difficultés rencontrées et trouver des solutions pour les éviter et/ou les résoudre,
Assurer une formation courte sur un thème choisi par le dirigeant et/ou par le formateur consultant.
Retour sur les formations déjà effectuées par le dirigeant et l'équipe

Programme :

Mise au point des connaissances acquises lors de la formation «Performance dans la capture de mandats exclusifs»
TI915
Situation sur les ressources utilisées
Echanges pratiques – Etude de cas
Gestion et solutions sur les problématiques rencontrées
Projection dans l'avenir : Mieux gérer l'activité et mieux gérer le temps
Analyse des résultats

Méthodes et techniques pédagogiques :

Les méthodes pédagogiques utilisées sont principalement actives et interrogatives.
Prise en compte des vécus au travers des échanges.

Public concerné:

Toute personne travaillant au profit de l'équipe.

Durée de l'action :

1 jour soit 7 heures

Intervenant :

Jean POLLEUX : formateur consultant

Prestataire :

Centre de formation Jean Polleux
Les Pyramides N°16 - 4 Route de Pitoys – 64 600 ANGLET
Tel : 05 59 42 23 23 – Fax : 05 59 42 45 77
Site : www.formation-jeanpolleux.com – Email : info@formation-jeanpolleux.com

Nous contacter pour la planification