

# FORMER ET COACHER UN COMMERCIAL

## OBJECTIFS

**Maîtriser les techniques nécessaires pour former et guider un commercial et lui permettre d'améliorer ses compétences et ses performances**

## PARTICIPANTS

min 4 / max 8

## ORGANISATION

inter et intra entreprise

## DUREE

2 jours

## DATES

[www.hvconsulting.eu](http://www.hvconsulting.eu)

## TARIFS

Inter entreprises 649 €HT / personne (repas inclus)

Sous forme de coaching individuel  
2 x 4 hrs intra entreprise 990 €HT

## PERSONNES CONCERNEES

**responsables commerciaux**

**toutes personnes en charge de la gestion d'un commercial**

## INTERVENANTS

En plus de vastes connaissances théoriques et d'une expérience de formateur au niveau international, chacun de nos intervenants présente un vécu concret de plusieurs années de management commercial...

Spécialistes: Hervé Vidal et Yves Baumgartner

## PROGRAMME

Les approches stratégiques du coach

Fixer des objectifs, définir cadres et valeurs

Planifier l'activité commerciale

Choisir et utiliser une méthode de diagnostic

Savoir contrôler, rectifier et démontrer

Utiliser les objectifs comme outil de motivation

Savoir transmettre ses techniques commerciales

Maîtriser le relationnel et la communication en cas de problématique

## METHODES PEDAGOGIQUES

Sujets de réflexion

Alternance d'exposés théoriques, d'exercices de groupe et de jeux de rôles

Apports d'expériences et commentaires sur des cas particuliers proposés par des participants

Outils : Vidéo projecteur, rétroprojecteur, flip-charts

## DOCUMENTS REMIS

Supports de stage, fiches de rapport, diplôme