



PARTIE 1

Structurer et consolider les équipes commerciales :



DESCRIPTION

Modules de formation sur la gestion d'équipe, la communication interne et la définition des rôles.

Ateliers pratiques pour améliorer la collaboration au sein de l'équipe.

Études de cas illustrant les meilleures pratiques en matière de leadership dans le domaine commercial.

PROGRAMME ET OBJECTIFS

- Module 1 : La gestion d'équipe efficace**
Objectif : Former les participants à devenir des leaders d'équipe compétents.
Contenu : Gestion du temps, prise de décision, motivation d'équipe.
- Module 2 : Communication Interne**
Objectif : Améliorer la communication au sein de l'équipe.
Contenu : Communication interpersonnelle, réunions efficaces, feedback constructif.
- Module 3 : Définition des Rôles**
Objectif : Clarifier les rôles et les responsabilités au sein de l'équipe.
Contenu : Définition des objectifs, délégation de tâches, évaluation des performances.

DEROULEMENT DE SESSION

Etude 1 Introduction OGE

Etude 2 Management transversal

Etude 3 Cas BigMat

Etude 4 Prise de décision en RJ/LJ

Etude 5 Gestion des CRM

MODE D'EVALUATION

Quizz



Evaluations intermédiaires avec jeu de questions/réponses

Evaluation finale



Jeu de rôle immersif avec mise en situation sur des cas multi-structures

Mise en situation



Participation active aux discussions en classe et activités de groupes

VADE MECUM



Organisation et Gestion des Entreprises
par Irène Foglierini



Outil CRM
Evolubat by Gimel



Extraits des conférences de D.Carnegie et Stephen R. Covey

Made with VISME