

EMBARQUER VOS ÉQUIPES DANS LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Exprimer la stratégie commerciale de l'entreprise

- Mesurer les impacts de la dimension commerciale pour son équipe.
- Faire partager sa vision : enjeux, contexte de changement, évolution de l'environnement concurrentiel, position stratégique de l'entreprise et opportunités de développement.
- Savoir expliquer le cap et les priorités de cette stratégie avec la technique SCORE.
- Comment favoriser l'implication et l'engagement de chacun dans la réussite du développement de l'entreprise ou de son service.
- Créer des ateliers de travail collaboratif par sujet concernant la mise en œuvre du plan d'action.
- Associer les compétences de tous ou de chacun pour atteindre la réussite collective.

Mesurer les impacts de la dimension commerciale pour son équipe

- Identifier les compétences dans l'équipe et les expériences indispensables pour la réalisation du projet.
- Définir le plan d'action permettant à l'équipe de développer et consolider les compétences techniques, relationnelles et organisationnelles nécessaires à la performance.
- Élaborer les objectifs SMARTER, les rôles et missions des acteurs et les critères permettant de mesurer l'atteinte des résultats.
- Bâtir et partager les outils de reporting, tableau de pilotage de l'action commerciale.
- Accompagner et piloter son équipe commerciale : mesurer les écarts, analyser les performances, mettre en œuvre des plans de progrès.

OBJECTIFS DE FORMATION

Exprimer la stratégie commerciale de l'entreprise.

Mesurer les impacts (bénéfices/risques) de la dimension commerciale pour son équipe.

Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe.

Créer une dynamique commerciale collective.

Mobiliser son équipe.

PUBLICS CONCERNÉS

Dirigeants, Managers

PRÉREQUIS

Connaître la stratégie commerciale de l'entreprise

DURÉE

2 jours soit 14 heures +

1 heure de visioconférence à 45 jours du séminaire

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Consultant expert, 20 ans d'expérience en communication et management stratégique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.

Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe

- Créer une dynamique collective et mobiliser son équipe.
- Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe.
- Mobiliser les compétences et les appétences pour impliquer son équipe dans le projet.
- Identifier les personnes clés qui vont aider au déploiement de la stratégie et embarquer les collaborateurs résistants ou opposants.
- Mettre en place le plan de communication et de formation ainsi que les moyens techniques nécessaires à l'accompagnement des collaborateurs.
- Donner l'impulsion en associant tous les acteurs.
- Travaux pratiques : business game société MetaWork.

Créer une dynamique collective et mobiliser son équipe

- Comprendre le processus motivationnel selon Vroom.
- Utiliser les 3 leviers de la motivation : stimulation (challenges,...), animation (réunion de travail, formations) et mobilisation (faire adhérer aux valeurs).
- Instaurez un esprit d'équipe fort : RDV rituels pour développer les ambitions de l'équipe.
- Développer votre leadership d'engagement : savoir être moteur et enthousiaste.
- Suivre la progression et valoriser les efforts fournis, écouter son équipe et adapter son plan d'action.
- Faire face à la démotivation et savoir traiter les situations difficiles.

Rédiger votre plan d'action managérial en vue du suivi à 45 jours

Méthodes et moyens pédagogiques

- Travail en équipe.
- Ateliers collectifs, jeux de rôles, quiz et techniques de pilotage.
- Études de cas d'entreprises fonctionnant sur ce type de management (Favi, Lippi, Chronoflex).

