

## Construire et animer ses plans d'actions commerciales

Management  
- Ref. CAC-B



2 jours

New

### Objectifs

- Construire un plan d'actions commerciales
- Mobiliser les commerciaux et les faire adhérer aux priorités commerciales
- Définir les tableaux de bord synthétiques et pertinents
- Maîtriser les techniques de conduite d'entretiens
- Adapter son comportement et style de management

### Pédagogie

•

### Pré-requis

- Avoir participé au stage « Piloter l'activité et garantir ses résultats ».

### Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



### Et ensuite, en option ...

#### Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

### Programme

- **Réussir ses entretiens « plan d'actions »**
  - Rôle, missions et postures du manager
  - La structure et les règles de comportement
  - Pourquoi des entretiens réguliers ?
  - Comment adapter son entretien aux différentes situations ?
- **Faire appliquer les actions prioritaires**
  - La notion de PAM (Plan d'Actions Mensuel)
  - Comment vendre le PAM ?
  - Comment obtenir des engagements ?
  - Intégrer le PAM aux outils existants
- **Développer son efficacité managériale**
  - Les quatre styles de management : dominant, influent, stable, conforme
  - Complémentarités et oppositions des styles
  - Améliorer votre style d'animation
  - Mesurer son efficacité
  - Mettre en œuvre un management différencié

### Public concerné

- Toute personne amenée à animer ou manager des équipes.