



** Cette fiche à été générée sur formation-cn.fr le 26/01/2021 à 18:01 **

Ref : CND21

Durée : 45 mn

Tarif : 15 €HT

Formation Manager : le coaching d'équipe commerciale

Découvrez le rôle déterminant du manager coach : développer et accompagner l'équipe commerciale pour la rendre plus performante et renforcer sa cohésion.

Objectifs de la formation à distance Manager : le coaching d'équipe commerciale :

Comprendre l'intérêt de la cohésion d'une équipe commerciale. Distinguer les différents degrés de maturité possibles d'une équipe. Repérer le degré de maturité de votre équipe et agir en conséquence, afin de l'amener à être plus performante. Vous appuyer sur les réunions pour favoriser la cohésion de votre équipe.

Programme de la formation à distance Manager : le coaching d'équipe commerciale :

Séquence 1 : Pourquoi et comment atteindre la cohésion d'équipe

- Pourquoi rechercher la cohésion d'équipe ?
- Les prises de conscience nécessaires pour agir en groupe
- Le fonctionnement de la dynamique de groupe

Séquence 2 : Diagnostiquer la dynamique de groupe de son équipe et la faire évoluer

- Le rôle du manager coach en phase « naissance » de l'équipe
- Le rôle du manager coach en phase « maturation »
- Le rôle du manager coach en phase « maturité »
- La réunion, occasion de créer ou de renforcer une équipe