

PROGRAMME DE FORMATION «ETRE MANAGER COACH»

Happés par d'autres tâches, et bien souvent dans un souci de gain de temps ou pour justifier pleinement de son rôle, le manager décide ou agit à la place de ses collaborateurs !

En revanche en se concentrant sur les atouts et les besoins de développement de chacun des membres de son équipe, il amplifie les forces collectives et par conséquent, optimise ses chances de succès. Il agit donc davantage comme un entraîneur ou un animateur afin d'aider ses collaborateurs à développer leurs potentiels et leurs performances. Dès lors, en investissant sur les capacités de ses collaborateurs, ceux-ci sont plus motivés et compétents, leurs résultats s'améliorent, leur implication et leur fidélité grandissent.

Sa véritable réussite ne se mesure-t-elle pas au succès des collaborateurs qui travaillent avec lui ?

Objectif de base :

- Développer un véritable comportement de coach de l'acte commercial,
- Optimiser les compétences de son équipe.

Modalités pédagogiques :

- Perfectionnement des acquis sur la base des situations réelles vécues par le participant.

Public visé :

- Responsables d'agences

Prérequis d'accès à la formation :

- Avoir suivi au préalable la formation « Les fondamentaux du Management »

Durée :

- A définir en fonction de l'entretien préalable à la formation (entretien d'une heure).
En fonction de l'entretien, le formateur et le manager s'engagent sur des objectifs précis qui viendront compléter les objectifs de base et déterminer la durée de la formation.

Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative tout au long de la formation.

Formalisation de la formation :

- Attestation de la formation.

Dates et lieux de la formation :

- A définir avec l'organisme de formation.

Contenu de la formation :

1- Les Principes fondamentaux de l'acte de vente

- Le cercle de compétence du vendeur,
- rappel : la vente en réponse aux besoins de son client,
- Vendre en réponse aux enjeux stratégiques de son client et devenir partenaire de sa réussite,
- Identifier les causes d'échec.

2- La Démarche de coaching individuelle

- Les apports du coaching dans l'acte de management,
- Les 3 strates de la personne humaine,
- Comment obtenir un progrès ou un changement, la boucle pédagogique,
- Quand développer une attitude de coaching : le diagnostic d'équipe,
- Dire ou Faire prendre conscience ?
- Faire adhérer à une action de coaching,
- La méthode ODP (Observer, Diagnostiquer, Plan d'Action),
- Identifier et lever les résistances à la progression,
- Partager les succès,
- L'entretien d'analyse de compétence,
- Définir un plan de progrès,
- Assurer le suivi.

3- La démarche de coaching collectif

- L'échange des bonnes pratiques au travers de la création de l'argumentaire commun.
- La réunion commerciale comme vecteur du renforcement des compétences collectives.