

MANAGEMENT – ANIMER UNE EQUIPE

Programme Mieux se connaître pour mieux manager

- Faire l'autodiagnostic de votre personnalité
- Évaluer ses points forts afin de les consolider
- Réfléchir sur votre rôle, votre mission, vos responsabilités

Créer, entretenir animer un bon climat dans l'équipe

- Faire passer des messages clairs et constructifs
- Gérer les échanges en face-à-face
- Développer la motivation de vos vendeurs
- Apporter son soutien, Féliciter
- Fixer les objectifs, savoir déléguer
- Contrôler et suivre les résultats
- Concevoir votre Plan d'Actions
- Organiser l'action au quotidien :
- Plan de tournée, rapports de visites
- Suivis des tableaux de bord
- Entretien d'évaluation, réunion d'équipe
- Transmettre des directives
- Gérer les priorités
- Entretenir un bon climat dans l'équipe

Motiver votre équipe pour l'amener à la performance

- Développer la motivation de chacun de vos vendeurs, mesurer les compétences et résultats obtenus
- Faire passer des messages clairs et constructifs
- Développer une culture du coaching, du tutorat, de la formation...

Optimiser l'organisation, l'efficacité de l'équipe et le fonctionnement de l'équipe

- Responsabiliser et développer l'autonomie de ses collaborateurs
- La pratique de la délégation et les étapes clés : savoir préparer, définir les règles du jeu, allouer les moyens nécessaires, choisir puis accompagner le délégataire
- Accompagner ses collaborateurs vers l'autonomie : quelle marge de manœuvre accorder ? En fonction de quels critères ? Sur quel type d'activités ?
- Vérifier l'adéquation entre le style de management utilisé et le degré d'autonomie du collaborateur
- Définir les structures hiérarchiques et le processus décisionnel
- Mettre en adéquation missions et compétences au sein de son équipe
- Définir avec chaque collaborateur les contours de sa mission, son rôle au sein de l'équipe
- Clarifier les objectifs collectifs et individuels en conséquence

Faire de la communication un outil de management

- Définir les différents niveaux de communication, verbale et non verbale
- Choisir et utiliser à bon escient les différents modes de communication à la disposition du manager
- Analyser les échecs de la perception : brouillage et déformations
- Savoir prévenir les malentendus
- Identifier les conditions d'une communication saine

Développer la motivation au sein de son équipe

- Bien comprendre les mécanismes de la motivation : les Identifier et exploiter ses ressorts
- Les motivations de l'individu au travail : les idées reçues et l'échelle des motivations

Analyser les principales causes de démotivation et savoir traiter les situations conflictuelles

- Savoir distinguer les « vrais » des « faux » problèmes et éliminer ces derniers
- Les signaux d'alerte : détecter à temps les collaborateurs démobilisés, savoir intervenir
- Être capable de motiver même dans un contexte difficile
- Faire face à la démotivation des commerciaux
- Comment prendre des décisions et les communiquer ?

Objectifs	Animer une équipe	Public
	Optimiser l'organisation et l'efficacité d'une équipe. Définir un mode de management en harmonie avec sa personnalité et son équipe	Personnes responsables au sein de l'entreprise.
	.Acquérir les techniques d'animation. Savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats	Prérequis
		Aucun
		TP
		Identification des activités susceptibles d'être déléguées, méthode pour faire passer un message, des remarques des objections sans démotiver. Mise en évidence des écueils à éviter. Analyse des valeurs de son équipe et réalisation d'une cartographie des motivations