

Animer des réunions commerciales productives

(Durée estimée : 14h)

Objectifs

- Animer efficacement et avec aisance des réunions commerciales et des groupes de travail
- Allier leadership et charisme
- Répondre aux objections et tentatives de déstabilisation

Contenu de la formation

Organiser les réunions commerciales

- Définir les objectifs
- Choisir les participants
- Préparer sa réunion : sur un plan matériel et organisationnel, et se mettre en condition
- Mobiliser les participants conviés
- Adapter le mode de réunion au sujet : les réunions flash ou régulières
- Animer la réunion
- Réunions flash ou réunions régulières : les facteurs clés de succès

Mobiliser le groupe

- Adopter la posture du leader charismatique
- Maîtriser le langage non-verbal pour encore mieux mobiliser
- Connaître les différentes phases de la vie d'un groupe pour adapter son rythme.

Maîtriser les techniques d'animation commerciale

- Directivité ou non-directivité
- Faire preuve d'assertivité
- Gérer les situations conflictuelles
- Reformuler pour faire avancer la réunion
- Argumenter pour "vendre" son message
- Répondre aux objections

Décrypter la personnalité des participants pour mieux communiquer

- Identifier les profils des participants
- Adapter sa posture et son discours pour mieux communiquer

Moyens pédagogiques

Cours théoriques et personnalisés par un formateur.
Jeu de rôle et mise en situation.

Moyens techniques

Salle de formation ou ordinateur disposant d'une connexion internet
Support de cours

Modalités d'encadrement

Présentiel ou à distance

Face à face avec un formateur

Evaluation des acquis

Mise en situation professionnelle

Pré-requis

Aucun

Public visé

Manager et responsable commercial, chef des ventes et d'agence.

Modalités d'accès

INTRA entreprise

Durée d'accès

1 jour(s) ouvré(s)

Mise à jour du programme : 24/03/2020