



Fonctions commerciales

Dynamiser l'animation d'une réunion régionale

Durée : 2 jours

Pour qui ?

Tout manager animant des réunions commerciales en région

Pré-requis

Maîtriser l'utilisation du logiciel Power Point et avoir une réunion à mener

Objectifs pédagogiques

- Transférer ses compétences
- Structurer sa réunion régionale pour la rendre dynamique et motivant
- Construire et animer des supports efficaces
- Maîtriser les techniques d'animation et la gestion des différents comportements en réunion

Avant la formation

Chaque participant liste et envoie à l'animateur ses points forts et ses difficultés en animation de réunion, ainsi qu'un support d'aide à la vente (argumentaire).

Chaque participant vient en formation avec sa précédente ou prochaine réunion régionale sur clé USB.

Contenu

Mener les différentes étapes de sa réunion régionale

- Démarrer en suscitant l'intérêt
 - Annoncer la couleur et passer un contrat avec les participants
 - Déléguer certains rôles pour rester centré sur l'animation
- Analyser le passé
 - Favoriser le collectif et non pas l'individuel
 - Identifier les différentes méthodes participatives
 - Adapter les supports de façon efficace
 - Coordonner la parole et les supports de présentation
- Vendre les moyens avec enthousiasme
 - Structurer pour mobiliser sur les plans d'action
- Faire engager sur des objectifs individuels
 - Jouer sur l'émulation du groupe
 - Gérer les différents comportements individuels et collectifs
- Gérer le training sur les priorités commerciales du moment
 - Dynamiser les travaux de groupe
- Conclure de manière percutante
 - Verrouiller les engagements
- Préparer sa réunion commerciale
 - Favoriser la préparation par les commerciaux
 - Structurer sa réunion régionale

Méthodes pédagogiques

Participation active des stagiaires

Travail sur des cas réels apportés par les participants

Mise en application systématique de toutes les méthodes et techniques

Bilan individuel sur ses points forts et ceux à améliorer

Fixation d'objectif individuel de progrès après la formation

Documents remis

Fiche aide mémoire avec points clé de contenu

Guide d'auto entraînement décliné en démarche observable

Après la formation

Chaque participant évalue l'atteinte de ses propres objectifs de progrès et identifie son plan d'action

Auto analyse lors des réunions

Abonnement au « kit » après formation