



Formations Management > Développement commercial > Management commercial

Les règles de la réussite : savoir fixer un objectif et l'atteindre

Référence DCMG-OBJ

Durée 2 jours (14 heures)

Certification Aucune

Appréciation des résultats Évaluation qualitative de fin de stage

Modalité et moyens pédagogique Démonstrations – Cas pratiques – Synthèse et évaluation des acquis

À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Définir et évaluer des objectifs
- Décliner les objectifs de l'entreprise en objectifs individuels
- Donner du sens aux objectifs
- Négocier et faire en sorte que vos collaborateurs s'approprient les objectifs
- Faire évoluer les objectifs en cours d'année, en fonction des besoins de l'entreprise et/ou des évolutions des individus.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Toute personne ayant un rapport hiérarchique avec les commerciaux.

Cette formation :

- est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation ;
- bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Le pourquoi des objectifs

- Les bases du management par objectifs
- Objectifs et motivation
- Principes de définition d'objectifs
- Classification des objectifs
- Alignement d'objectifs collectifs / individuels et niveaux de déploiement

Communication d'objectifs

- Faire connaître, faire adhérer et faire agir
- Objectifs et sens de l'objectif
- Objectifs et reconnaissance
- Objectifs et mouvement

Gestion des situations délicates

- Refus de l'objectif
- Désaccords sur les objectifs comportementaux
- Incertitude du maintien de la personne sur le même poste ou la modification prévisible de l'environnement
- Objectif pas entièrement contrôlé

Suivi des objectifs

- A quelle fréquence ?
- Que faire si l'objectif "tombe" ?
- Que faire en cas de dérive en cours d'objectif ?
- Quel enseignement pour l'année suivante ?

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud