

Management commercial

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

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCMG-OBJ | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management > Développement commercial > Management commercial



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 émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

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

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)