

MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE A DISTANCE

PROGRAMME

OBJECTIFS

Appréhender les particularités du fonctionnement à distance des équipes.
Animer et motiver ses équipes grâce aux nouveaux outils de communication
Mobiliser les ressources et le potentiel commercial des équipes managées à distances et valoriser le réseau.

PUBLIC / PRE-REQUIS / EFFECTIF :

Dirigeants, Responsables commerciaux.
Groupes de 5 à 10 personnes (conditions optimales).

DUREE

2 jours (14 heures).

MOYENS PEDAGOGIQUES

TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

Stage animé par un consultant spécialiste en organisation et stratégie commerciales – conseil notamment auprès des PME/TPE.

Formation pragmatique s'appuyant sur l'activité et/ ou le projet des participants, incluant des études de cas pratiques et des simulations.

Un support est remis à chaque participant.

METHODE ET OUTILS D'EVALUATION / SANCTION DE LA FORMATION

A chaque phase du programme, un questionnaire et/ou un exercice pratique permet au participant et au formateur de mesurer les acquis, les points non intégrés ou mal assimilés.

Une attestation de présence sera remise en fin de stage.

LE CONTEXTE PARTICULIER DU «TRAVAIL A DISTANCE »

- Supervision à distance et outils de communication
- Contexte pratique et humain à prendre en compte : localisation des collaborateurs (France, étranger, ...) et conséquences éventuelles (travail asynchrone, équipe multiculturelle, ...) à gérer
- Confiance et délégation, développement de l'autonomie et responsabilisation : les paramètres à intégrer quand on manage à distance.

RAPPEL DE QUELQUES BASES : VOTRE EQUIPE, VOTRE ROLE DE MANAGER

- Identifier les rôles, points forts, points faibles, motivations de chacun
- Manager : rappel des différents styles de management et approches, identifier son propre style

LES OUTILS TECHNOLOGIQUES DU MANAGEMENT A DISTANCE

- Les outils de communication : mail, réseaux sociaux, visioconférence, sites internet, outils de partage de fichiers, etc...
- Les nouvelles technologies offrent une palette de plus en plus vaste : savoir sélectionner les bons outils selon le contexte (collectif, one to one,...), prévoir la formation de ses collaborateurs à leur utilisation optimale, adapter l'organisation au contexte de communication (réunion d'équipe, transmission de CR d'activité, de consignes,...)

L'ORGANISATION DU MANAGEMENT COMMERCIAL A DISTANCE

- Quels impacts du contexte « à distance » sur son style de management ? Comment adapter son approche et ses outils ?
- Quelles contraintes et opportunités, leviers de motivation identifier et utiliser dans sa pratique de manager ?
- Organiser, planifier et faciliter la communication et l'échange d'information, établir les règles du jeu et y faire adhérer les collaborateurs,
- Coordonner, motiver et fédérer une équipe en dépit de la distance, des contraintes horaires, ...

TRAVAILLER ET PROGRESSER ENSEMBLE

- Mettre en place les outils de reporting et suivi, individuels et collectifs
- Négocier, gérer les conflits, maintenir la cohésion et l'esprit d'équipe malgré la distance