

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes fondamentaux de la performance
- Elaborer une stratégie commerciale solide
- Développer des compétences relationnelles

Public concerné : Les responsables et directeurs du secteur de travail temporaire

Prérequis : Cette formation est accessible sans prérequis

Durée : 3 jours (21h)

Encadrement : Elodie BOYER , formatrice experte management

Pédagogie :

- Auto-diagnostic
- Apports théoriques et pratiques
- Réflexions de groupe guidées par l'animateur
- Mises en situation
- Construction d'une feuille de route

PROGRAMME

Introduction à la stratégie commerciale

- Les évolutions du monde du travail temporaire
- Comprendre les fondamentaux de la performance commerciale
- L'importance des indicateurs de performance

Les fondements de la stratégie commerciale

- Analyser son environnement
- Définir une vision claire et des objectifs stratégiques
- Identifier les segments cibles et les secteurs prioritaires

Le renforcement d'une approche leadership

- Adopter une posture de leadership
- Motiver l'engagement
- Comprendre l'importance de la communication et de l'écoute active
- Transmettre une dynamique positive

Encadrement et mentorat de l'équipe

- Évaluer le niveau de chaque collaborateur
- Développer les compétences commerciales de l'équipe
- Définir une feuille de route individuelle
- Mise en place des processus de gestion de la performance individuelle et collective

Le pilotage de la performance

- Déployer la stratégie commerciale au sein de l'agence
- Définir des objectifs grâce à la méthode SMART
- Instaurer des indicateurs de suivi
- Concevoir un tableau de bord pertinent

Optimisation de la relation client

- Identifier les avantages de la prospection
- Développer des relations solides avec les clients existants
- Maintenir le lien avec les clients et les prospects

SUIVEZ-NOUS SUR LINKEDIN !