

□□

Management Commercial

□□□□

Cette formation a été conçue pour améliorer la performance individuelle des responsables et directeurs commerciaux d'une entreprise en mettant en place des pratiques managériales utilisées par les meilleurs directeurs commerciaux. Leurs mises en œuvre optimisent la productivité commerciale individuelle en créant un système où la réussite collective est toujours présente.

□□□□

Définir des objectifs et élaborer un tableau de bord - Identifier les bons profils et mettre en place un processus de recrutement efficace - Savoir accompagner et transférer son savoir-faire - Savoir manager la performance - Créer une culture de l'excellence commerciale

□□□□□□□□□□

Développer une équipe peut être une expérience à la fois stimulante et enrichissante, spécialement si un leader est là pour utiliser tous les atouts de chaque individu. Des générations différentes apportent de la diversité en termes de mentalité, styles de travail et de communication. Comprendre ces différences peut ouvrir un monde de possibilités commerciales. Vous utiliserez les méthodes de Dale Carnegie pour recruter les bons collaborateurs. Elles vous permettront aussi de vous distinguer en tant que leader efficace dirigeant diverses équipes avec assurance.

□□□□□□□□

Votre capacité à établir des liens avec les autres et à faire preuve d'une attitude positive se révélera tandis que vous améliorerez vos compétences de meneur d'entretien. Vous améliorerez la productivité de votre équipe entière à mesure que vous la renforcerez avec des nouveaux talents. Engagez-vous pour instaurer la confiance avec vos nouveaux membres et regardez-les avec fierté devenir une partie hautement performante de votre équipe.