

Executive Master Management Commercial

Biographie



Fabienne HIREL

Poste : Consultant Senior Expertise Commerciale
10 ans de fonctions commerciales et managériales
Spécialisation : management d'équipes commerciales

Syllabus

Intitulé du module ou cours : Management des équipes

Date(s) des cours : 11 et 12 décembre 2015

Durée : 2 jours

Objectifs visés.

Renforcer son efficacité de manager commercial au quotidien et sur les actes clés.
Développer la motivation et la compétence de chacun de ses commerciaux pour booster ses ventes.
Concevoir et animer des réunions motivantes.

Principaux points abordés

Les spécificités de la mission du manager commercial.
Adapter son management à la mobilité de l'environnement.
Préserver hauteur de vue et intuition.
Faire vivre et mobiliser le collectif.
L'animation des réunions commerciales : présentiel et distanciel
Les cas particuliers en management commercial
La digitalisation de la fonction commerciale.

Méthodes pédagogiques utilisées

Présentations d'enquêtes
Apports du l'intervenant
Vidéos modèles et erreurs
Cas pratiques en sous-groupes - Mises en situation de management

Bibliographie

Profession Manager Commercial – Alain Fossier et Odile Letrillart-Benard – Editions Dunod – 2012

Webographie

Le blog du management commercial – www.management-commercial.fr
Action commerciale - www.actionco.fr
TedX - www.ted.com/about/programs-initiatives/tedx-program