

Piloter l'activité et garantir ses résultats

Management
- Ref. PA-B



Objectifs

- Panorama complet des leviers à activer quand on occupe ou que l'on prend un poste de manager
- Comprendre la « mécanique » du pilotage de l'activité
- Poser les bases de l'encadrement actif
- Connaître les méthodes et les outils essentiels à la gestion et à l'animation de l'activité commerciale

Pédagogie

-

Pré-requis

- Aucun.

Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite, en option ...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

Programme

• Mesurer les résultats

- Qu'est-ce qu'un bon résultat ?
- Analyse objective et subjective : comment y échapper ?
- Comprendre les différents facteurs qui influencent les résultats
- Aider ses collaborateurs à atteindre leurs objectifs

• Intégrer la notion de patrimoine

- La notion de décalage dans le temps entre efforts et résultats
- Evaluer les probabilités de résultats de l'équipe
- Les différents patrimoines : clients prospects, activités
- Comment mesurer efficacement ses patrimoines ?

• Fixer des objectifs d'action

- Les différentes dimensions à prendre en compte
- Comment tenir compte du processus opérationnel ?
- Identifier et résoudre les problèmes d'organisation
- Développer ses collaborateurs
- Les différents leviers de motivation
- Distinguer facteurs d'hygiène et facteurs de motivation

Public concerné

- Toute personne amenée à animer ou manager des équipes commerciales.