

Coacher son équipe de vente

Il est démontré qu'une équipe de travail qui est coachée plutôt que dirigée peut être 20% plus productive. Le coaching est un art que les directeurs des ventes doivent développer pour augmenter leur maîtrise de leur équipe de vente.



Durée

À déterminer selon les besoins



Clientèle

Directeur et/ou gestionnaire des ventes.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication

Coacher son équipe de vente



Bénéfices

- Contribue fortement à la croissance de la productivité de l'équipe.
- Consolide l'esprit d'équipe.
- Favorise le partage de connaissances.
- Cimente la relation de confiance entre le gestionnaire et son équipe.



Objectifs

- Planifier une stratégie de coaching.
- Maîtriser les techniques de coaching.
- Maîtriser le processus de coaching d'un employé.
- Comprendre comment le coaching influence positivement sur les performances d'une équipe de travail.



Contenu

- Comprendre les avantages du coaching versus la gestion traditionnelle.
- Définir ce qu'est le coaching de compétences.
- Définir les stratégies de coaching possible.
- Comprendre l'importance de lier le coaching aux objectifs organisationnels.
- Définir sa capacité à coacher une équipe de travail.
- Définir ce qui peut être coaché.
- Éviter les erreurs.

Deux adresses pour mieux vous servir



Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : 514 980-2979

jlaberge@jacqueslaberge.com

Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : 418 254-2979