

Leadership - Devenir un leader structurant

Un directeur des ventes doit reconnaître et identifier les différentes formes de leadership présentes au sein de son équipe de vente. En tant que leader, le directeur des ventes doit être capable d'ajuster son leadership en fonction des situations. Un leadership positif est souvent garant de l'efficacité organisationnelle. L'inverse est aussi vrai.



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

Leadership - Devenir un leader structurant



Bénéfices

- Profitabilité accrue des équipes de vente. (\$)
- Qualité du climat de travail.
- Optimisation de la motivation au sein des équipes de travail.
- Fidélisation des ressources clé.



Objectifs

- Prendre connaissance des diverses formes de leadership.
- Apprendre à reconnaître et maîtriser les sources de leadership négatif.
- Apprendre à ajuster son leadership en fonction des situations (leadership situationnel).



Contenu

- Les différentes formes de leadership.
- Les diverses approches en leadership.
- Le leadership situationnel.
- Le leadership organisationnel Vs le leadership individuel.
- Le leadership positif vs le leadership négatif.
- Les lois du leadership.

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**