



Coaching de la force commerciale

Selon la méthode MENTOR

Mesurer le décalage

- Définir clairement les objectifs à atteindre
- Analyser régulièrement les résultats obtenus

Ecouter le Commercial

- Identifier la nature de l'écart
- Evaluer la perception du décalage avec le commercial

Négocier un plan de Progrès

- Conclure un PACTE avec le commercial
- Sélectionner l'action de coaching adaptée

Tirer vers le haut : Compétence et Motivation

- L'Entraînement
- L'Accompagnement
- La Délégation
- La Formation

Organiser le Suivi

- Feed-back immédiat
- Evaluation différée

Reconnaître la Réussite



Durée : à définir à l'issue de la clarification des objectifs

Découvrez tous nos modules en Cohésion d'équipe

Coaching d'équipe

Cohésion d'équipe selon Belbin

Coaching de la force commerciale

Nos spécialisations

Communication

Management

Développement commercial

Accompagnement des collaborateurs

Cohésion d'équipe

Accompagnement du dirigeant



ADF Performance

Sandrine DAVID
sandrine.david@adfperformance.fr
07 86 14 70 19

11 chemin du pont de l'Eau Bourde
33610 CESTAS



Quand tu veux construire un bateau, ne commence pas par rassembler du bois, couper des planches et distribuer du travail, mais réveille au sein des Hommes le désir de la mer grande et belle. (St-Exupéry)