

# Manager les jeunes

Coaching Paca



## Coaching commercial

### Présentation

#### Enjeux

**Augmenter votre chiffre d'affaires**

**Mieux communiquer**

**Mieux se connaître**

Le coach identifie et diagnostique, les points faibles et les points forts afin de mieux préparer ses plans d'actions à mener.

- plan d'action sur les méthodes commerciales à appliquer en fonction du produit et du type de client à cibler.
- Recherche d'argumentaires
- Comment construire son image
- Développer ses techniques de communications

#### ETAPES

- 1. Analyse et diagnostic** portant sur :
  - stratégie
  - organisation et moyens
  - management et communication
  - relations interpersonnelles et implications
- 2. Objectifs, moyens, planifications, analyse de l'environnement**
  - identification des facteurs clés de succès et de freins
  - avantages concurrentiels
  - segmentation du marché et de la cible
  - enjeux et actions
- 3. Stratégie de communication, marketing opérationnel et gestion commerciale**
  - Conception et préparation

de l'action

- Fixation des objectifs et sélection des moyens à mettre en œuvre,
  - Application des techniques de conquête de nouveaux clients et de fidélisation,
  - Définition d'une méthodologie de suivi commercial.
  - Création et réalisation d'outils d'aide à la vente
- 4. Optimiser votre force de vente**
    - Organisation de la force de vente et identification des leviers de motivation
    - Recrutement, formation et coaching de cadres commerciaux,
    - Recrutement d'équipes commerciales "clés en main",
    - Formation aux techniques de vente.

## Le coaching et les jeunes

Les jeunes attendent d'un manager une écoute.

Le coach est à l'écoute de leurs difficultés au sein de l'entreprise.

Il va pouvoir leur permettre de mieux se connaître, pour mieux vendre et négocier.

#### Coaching :

- Scolaire
- Commercial
- Professionnel