

Les objectifs :

Créer une réunion avec objectifs SMAAC et implication des participants.
Construire une réunion avec une priorité aux objectifs, avec les ARMES nécessaires pour atteindre les objectifs signifiés.
S'assurer que les participants de votre réunion repartent motivés et acceptant des objectifs très clairs et une maîtrise parfaite des ARMES.

Déroulement du stage :

2 jours : 14 heures.
En intra ou inter : 6 personnes maximum.
Lieu à déterminer suivant la localisation des stagiaires.
Déjeuner : xx € x 2

Barème

Merci de demander
Emmanuel Moreira
par téléphone
ou en ligne pour devis
immédiat

Acteurs concernés :

Les managers d'équipes commerciales, tous les responsables de service devant animer une réunion en mode hiérarchique, transverse, d'objectifs,...

Notre méthode :

Déterminer vos attentes en amont du stage.
Quelques modules sont suivis de sketches filmés, études de cas,...Échanges d'expériences du groupe et de leur vision.
Debriefing individuel quelques jours plus tard.
A votre disposition, pendant 3 mois par entretien téléphonique.

Le programme sur 2 jours

Préparer la réunion avec des objectifs SMAAC.

Inviter et informer les participants : ordre du jour, les points abordés, les « supports » à préparer pour la réunion , etc...

Préparer le contenu et le plan de la réunion :

Quel style d'animation – les freins, les moteurs.
1/3 passé – présent ET 2/3 avenir.
Des faits concrets.

L'organisation.

Déroulement 1 : l'accueil – présenter les faits utiles.

Déroulement 2 : Vendre les objectifs.
Vendre les moyens.

Déroulement 3 : les A.R.M.E.S. Partie I
Arguments – réponses aux objections.

Déroulement 3 : les A.R.M.E.S. Partie II
Moyens - entraînement – suivi.

Les moyens d'expression, d'animation, ...

Compte-rendu, P.A.I., analyses. Faire vivre quotidiennement l'après-réunion.

Debriefing du stage