

Motiver ses équipes grâce à la Gamification

23 mars 2021

Durée : 7 heures – 1 jour

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Direction, Manager, Assistantes commerciales, toutes personnes ayant à manager

Pré requis

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Établir de nouveaux challenges de vente
- Forger un esprit, une cohésion d'équipe

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

INTRODUCTION

Tour de table : présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs

1 - Comprendre ce qui motive vos équipes commerciales

- Définition du challenge commercial : les motivations intrinsèques et extrinsèques, utilisation de la gamification.
Mise en pratique : intégration des théories dans un processus de motivation d'équipe.

2 - Les objectifs recherchés par la Gamification

- Les bénéfices quantitatifs/qualitatifs et opérationnels.
Mise en pratique : cibler l'étape de son process de vente à optimiser.

3 - Les clés pour un challenge commercial réussi

- Définir ses objectifs et ses enjeux, trouver les « bonnes récompenses », créer un « univers motivant », une « équipe challenge ».
Mise en pratique : créer un challenge commercial.

ORGANISATION

Formateur pressenti

Rodolphe a occupé pendant plus de 10 ans des fonctions de chef de projet digital/marketing & de responsable Webmarketing Formateur en marketing digital depuis 2019 à la Réunion.

Titulaire d'un :

- MASTER 2 MARKETING & TIC – Université d'Angers - Spécialisation en marketing digital (webmarketing)
- MASTER 1 MANAGEMENT DES ENTREPRISES – Angers - Marketing, communication, stratégie de marque, vente

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation interactive à l'aide de diapositives animées type PowerPoint
- Exposés théoriques / Etude de cas concrets
- Mise à disposition d'un ordinateur portable équipé du pack Office et du logiciel EBP Paie
- Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation (envoi par mail)

Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'émargement par demi-journée

Modalités d'évaluation

- **Avant la formation :**

Inter / Intra : Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise

Intra : Réunion de cadrage avec le commanditaire, Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise.

- **Pendant la formation :**

Questionnement tout au long de la formation

Bilan commun le dernier jour

Evaluation de la formation peut se faire sous forme de tests, QCM, quizz mais aussi des études de cas, des mises en

situation pour mesurer l'atteinte des objectifs

Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des participant/e/s

- **Après la formation :**

Evaluation à froid dans les 3 à 6 mois qui suivent la formation

Délai d'accès à la formation :

Inscription toute l'année

Validation de la session : A l'issue du stage, l'organisme de formation fournira au stagiaire une attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de la session

Limite d'effectif

Minimum : 4 personnes - Maximum : 8 personnes.

Prix indicatif par stagiaire : 850 € (net de taxes) par personne et par jour

Prix intra : nous consulter

Accessibilité :

Notre service administratif met tout en œuvre pour trouver la solution la plus adaptée en cas de handicap.

En cas de PMR, par exemple, les cours se déroulent auprès d'un centre d'affaire ou d'un hôtel permettant l'accessibilité.

Indicateur(s) de résultat :

Taux de satisfaction : NC

Modalités d'inscription & informations

- mail : info@azotformation.com

- tél : 02 62 74 66 52



Calendrier
formations

Nos prochaines sessions INTER et INTRA 2021 : nous consulter