

COM 3 – BRIEFING, FIXER DES OBJECTIFS DE VENTE

Pour mieux préparer son service et motiver le personnel afin de donner le rôle de chacun et les objectifs de vente de la journée, il est indispensable de faire un briefing quotidien

Objectifs :

- ✓ Donner du sens aux objectifs pour que les collaborateurs se les approprient
- ✓ Savoir conduire un entretien de fixation des objectifs
- ✓ Piloter et réguler par les objectifs et leur suivi

Programme :

- Fixer des objectifs : un acte de management
- Comment bien formuler un objectif
- Décliner les objectifs en plan d'action
- Mener un entretien de fixation d'objectif

Méthode pédagogique mobilisée :

Active et participative

Méthode d'évaluation :

Exercices pratiques – Test de connaissance
Evaluations en cours de formation

Public concerné :

Tout collaborateur amené à fixer des objectifs

Pré-requis :

Aucun

TKL Forma - Centre affaire St Max - 436 av de la Maximinoise 83470 St Maximin la Ste Baume

TKL Bourgogne : Centre affaire LBA - 11 av du 8 Septembre 1944 21200 Beaune

CFA des 3 Caps : 777 boulevard Georges Selliez - 83420 LA CROIX VALMER

RCS Draguignan 824314074 - NAF 8559B - intra FR 81 824314074 - Numéro de déclaration d'activité : 93 83 05253 83.

Mail : tklformation@gmail.com Site Internet : tkl-formation.com Tel : 04 89 110 114

Durée de la formation : 7 heures

1 journée

Délai d'accès à la formation :

3 semaines avant la date de démarrage
Selon la planification des sessions sur notre extranet

Lieu:

A définir

Accessibilité PMR : OUI

Adaptation en fonction du handicap.
Contacter le référent handicap au : 09.63.68.02.58

Certification : Non

Finançable C.P.F. Non

Contact :

Tel Secrétariat : 04.89.110.114
Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h