

Formation Manager commercial : animer et motiver une équipe commerciale (pouvant être certifiante)

Commercial - Relation client - Vente -

La formation en résumé

Garder une équipe commerciale motivée est précieuse pour l'entreprise et face aux mutations des échanges commerciaux et aux exigences accrues des acheteurs, le manager commercial doit tout à la fois détenir des compétences techniques et humaines pour accompagner et garantir l'atteinte et le dépassement des objectifs de son équipe. Le rôle du manager est alors déterminant pour animer, dynamiser, motiver, et développer les performances individuelles et collectives de son équipe commerciale. Cette formation en 2 fois 2 jours va vous fournir les outils, les techniques et les stratégies essentiels pour asseoir votre leadership, cultiver un esprit d'équipe fort, stimuler la motivation et obtenir des résultats exceptionnels.

Cette formation courte peut être certifiante et éligible au CPF avec l'ajout du **Certificat de de Compétences en Entreprise Animer une équipe de travail**. Sa reconnaissance est **nationale** et **valable à vie**.

La Certification des Compétences en Entreprise (CCE) est un dispositif qui permet aux individus de se voir certifier des compétences transverses, mises en œuvre dans un cadre professionnel ou extra professionnel. Le CCE est une reconnaissance formelle, inventoriée au Répertoire Spécifique de France Compétences et est de fait **éligible au CPF**. Il atteste de la maîtrise de compétences transverses acquises en situation professionnelle et/ou à l'issue d'un parcours de formations.

2 310 €

(non assujetti à la TVA)
Activités à distance incluses



4 jours



(2+2 jours / 28 heures)



Certificat de compétences en entreprise



Formation certifiante



Best of



Accès Mobile learning

Objectifs :

- Comprendre son propre fonctionnement pour manager efficacement la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant
- Organiser le travail de l'équipe et structurer l'action commerciale de l'entreprise pour atteindre les objectifs
- Piloter par des outils de motivation et stimulation adaptés à la force de vente
- Faire évoluer efficacement les compétences de ses collaborateurs

Participants :

- Responsables et managers commerciaux, chefs des ventes
- Dirigeants d'entreprise, directeurs d'agence
- Managers évoluant vers l'encadrement d'une équipe commerciale

Prérequis :

- Manager une équipe commerciale ou être prochainement amené à encadrer une
- Pour toute personne souhaitant faire certifier ses compétences avec le certificat de compétences en entreprise "Animer une équipe de travail", le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé au cours des cinq dernières années une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 14/03, 15/03, 28/03, 29/03
- 20/06, 21/06, 01/07, 02/07
- 04/11, 05/11, 18/11, 19/11

Le contenu

Renforcer son leadership et sa position de manager

- Identifier les différents styles de management et connaître son style pour faire évoluer ses comportements
- Être exemplaire, se positionner en manager coach
- Adapter son management à ses collaborateurs
- Définir des objectifs et règles du jeu
- Être moteur et soutien pour son équipe
- Mise en pratique pour définir et optimiser son propre style managérial

Piloter son action commerciale et animer son équipe

- Identifier les outils de la motivation et de la stimulation des commerciaux
- Connaître les types d'accompagnement terrain
- Lier les accompagnements et le plan d'actions commerciales (PAC)
- Préparer et conduire une réunion commerciale motivante
 - Faciliter la participation active des collaborateurs commerciaux présents mêmes à distance
 - Ancrer les actions définies en réunion
 - Assurer le suivi des actions commerciales
 - Mise en pratique avec la préparation d'une réunion motivante et inspirante
- Mettre en place des outils de reporting et des indicateurs/kpis de mesure de la performance commerciale
- Elaborer et suivre des tableaux de pilotage de l'action commerciale : mise en pratique avec la réalisation d'un tableau de bord lié à sa propre activité
- Gérer les situations difficiles
 - Recadrer par l'assertivité face aux difficultés
 - Savoir gérer les conflits entre collaborateurs

Accompagner son équipe commerciale

- Développer l'autonomie de vos équipes
- Analyser les performances et mesurer les écarts
- Bien communiquer et échanger avec vos commerciaux dans une optique de performance
 - Utiliser les principaux outils de communications en situation de management
 - Optimiser la relation avec ses commerciaux par l'écoute active
- Elaborer et mettre en oeuvre le plan de progrès individuel de chaque commercial

Accompagner l'évolution des compétences collectives et individuelles avec les entretiens managériaux

- L'entretien de recrutement
- Les entretiens de fixations et de suivi d'objectifs
- Les entretiens annuels d'évaluation
- Les entretiens professionnels
- Les entretiens de négociation salariale

Les + de la formation

Vous bénéficiez dès le démarrage de votre formation d'un accès de 2 mois à notre application micro-learning téléchargeable sur smartphones et tablettes via votre app store ou play store. Cette application vous permet d'approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos et fiches de synthèse construits en lien direct avec votre formation vous pourrez vous entraîner, enrichir vos connaissances et même aller plus loin tout en vous amusant !

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance

