Formation Manager une équipe commerciale

Commercial - Relation client - Vente Management d'équipe / Leadership - 2025

CCI Formation Pro

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 complète et courte 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.

2 435 €

(non assujetti à la TVA)

4 jours

28 heures en 2+2 jours

Cas pratiques

Best of

Accès Mobile learning

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager commercial : Stratégie et performance des équipes

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier son propre fonctionnement pour manager efficacement la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant
- Organiser efficacement le travail de l'équipe et structurer l'action commerciale de l'entreprise pour atteindre les objectifs
- Piloter son équipe par des outils de motivation et stimulation adaptés à la force de vente et
- Être en mesure d'aborder et de gérer des situations relationnelles difficiles (gestion de conflits)
- 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 :

- Pas de prérequis pour cette formation

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 13/03, 14/03, 24/03, 25/03
- 10/06, 11/06, 02/07, 03/07
- 17/11, 18/11, 27/11, 28/11

Le contenu

Adapter son style de Management

- Reconnaître et identifier les différents styles de management
- Savoir adapter son style de management aux situations et aux différentes personnes composant l'équipe
- Etre exemplaire, se positionner en manager coach
- Définir des objectifs et règles du jeu
- Etre moteur et soutien pour son équipe
- Mise en pratique

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

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
- Savoir fixer des objectifs et donner un feedback

Motiver ses équipes

- Découvrir les profils de personnalité pour optimiser les interactions
- 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
- Gérer les situations difficiles
- Recadrer par l'assertivité face aux difficultés
- Savoir gérer les conflits entre collaborateurs

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. Vous aurez accès à des modules de microlearning pour approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos, vous pourrez vous entraîner et ancrer vos connaissances.

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 de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à la charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins est envoyé en amont de la formation et un positionnement est réalisé afin d'évaluer les prérequis

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.