

# Formation certifiante Manager une équipe commerciale

Commercial - Relation client - Vente - 2025

## La formation en résumé

**Cette formation complète accompagne les managers commerciaux dans la gestion de leurs équipes au quotidien et dans l'amélioration de la performance.**

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**. A l'issue de cette formation complète, vous serez en capacité d'utiliser les outils, les techniques et les stratégies essentielles pour asseoir votre leadership, cultiver un esprit d'équipe fort, stimuler la motivation de votre équipe commerciale et optimiser les résultats commerciaux de votre équipe.

Cette formation est **certifiante** et **éligible au CPF** avec le passage du **Certificat de Compétences en Entreprise (C.C.E) => [Animer une équipe de travail](#) | [Certificat de Compétences](#) | [CCI](#)**

Le Certificat de Compétence en Entreprise (CCE) est une **certification professionnelle délivrée par CCI France et enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le code RS5366**. Sa reconnaissance est **nationale et valable à vie**. La certification se passe sous la forme d'une étude de cas de 2 heures en présentiel.

### Les + de la certification :

Capitaliser sur son expérience professionnelle et valoriser ses compétences

Certification nationale et valable à vie

Maintenir et développer son employabilité

### Objectifs :

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

- Acquérir les fondamentaux du management
- Identifier son propre fonctionnement pour manager efficacement
- Développer sa capacité à animer, fédérer, responsabiliser, et mobiliser son équipe force de vente / commerciaux
- Organiser efficacement le travail de l'équipe et structurer l'action commerciale de l'entreprise pour atteindre les objectifs
- Développer une posture managériale adaptée aux situations et à ses collaborateurs
- Préparer, conduire et assurer les principaux entretiens managériaux et les feedbacks

### Participants :

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

### Prérequis :

Des échanges & entretiens préalables permettront de **vous expliquer le dispositif**, de valider votre projet professionnel et de **construire votre parcours de formation**.

Le CCE est un certificat de compétences en entreprise. Il est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective en lien avec le référentiel concerné au cours des 5 dernières années.

## Le contenu

**3 795 €**

(non assujetti à la TVA)

Eligible au CPF. Ce prix inclut le passage du Certificat de Compétence en Entreprise (C.C.E) : Animer une équipe de travail (500€).



de formation / 35  
heures en  
présentiel



Certificat de  
compétences en  
entreprise



Eligible au CPF



Formation  
certifiante



Cas pratiques



Accès micro  
learning / mobile  
learning inclus

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 10/06, 11/06, 19/06, 02/07, 03/07
- 17/11, 18/11, 27/11, 28/11, 08/12

## JOUR 1) Adapter son style de management

- Reconnaître et différencier 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 les objectifs et les règles du jeu
- Etre moteur et soutien pour son équipe
- Mise en pratique

## JOUR 2) 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

## JOUR 3) 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

## JOUR 4) 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

## JOUR 5) LES TROIS ENTRETIENS CLES DU MANAGER

Préparer, conduire et assurer les principaux entretiens managériaux

- Une préparation efficace: les éléments essentiels et la pertinence de l'objectif
- Réussir un échange construit: clarté du message, communication adaptée, art du questionnement et gestion des réactions
- Conclure et assurer le suivi

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

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 nos formateurs experts de son domaine et 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 :**

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, mises 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  
=> [Animer une équipe de travail](#) | [Certificat de Compétences](#) | [CCI](#)

