

# Manager une équipe commerciale

MANCIALMAN

Présentiel - Synchron



## Public Visé

Managers



## Pré Requis

Aucun

## Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Analyser mes pratiques actuelles  
Pratiquer un management commercial performant et bienveillant  
Impulser l'action des conseillers commerciaux dans le respect de la culture d'entreprise

## Méthodes pédagogiques

Beaucoup de pratique et d'exemples concrets en lien direct avec les besoins des participants  
Des outils directement mobilisables dans le cadre de leurs fonctions  
La possibilité de prévoir un coaching individualisé afin de valider les acquis de la formation  
Apports théoriques  
Travaux collectifs et individuels  
Jeux de rôle, mises en situation  
Support de cours  
Conseils personnalisés du formateur

## Qualification Intervenant-e-s

Formateur - Consultant expert en management

## Parcours pédagogique

### Appréhender votre profil de manager commercial

Auto Diagnostiquer ses compétences de manager commercial  
Identifier son style de management  
Identifier mes pratiques actuelles  
Lister les outils à ma disposition sur mon poste de travail  
Identifier les composantes du management commercial

### Organiser la macro structure de son management commercial

S'approprier la stratégie commerciale de mon entreprise  
Fixer des objectifs de performance  
Créer les plans d'action commerciaux correspondants  
Cibler les outils permettant de suivre la progression des objectifs  
Analyser mes résultats à travers des tableaux de bord et rendre compte  
Garantir la gestion de la relation clients (GRC)  
Suivre les processus de négociation  
Anticiper le risque commercial  
Manager à distance au besoin

### Calibrer son équipe

Identifier le profil de négociateur de chaque conseiller  
Identifier les compétences de chaque membre de mon équipe  
Identifier les compétences à développer pour atteindre les objectifs commerciaux

### Animer son équipe de conseillers

Décliner les objectifs individuels  
Mettre en place les plans d'action collectifs et individuels indispensables  
Allouer en ressources  
Adapter son style de management à chacun

### Motiver individuellement et collectivement ses commerciaux au quotidien

Donner du sens à leur action  
Accompagner ses équipes à fréquences régulières  
Impulser chacun selon ses besoins  
Accompagner chacun avec bienveillance et exigence  
Permettre l'autonomie d'action  
Mettre en place des actions inventives motivantes  
Utiliser les réunions et les entretiens pour maintenir le lien et la performance  
Appliquer les règles de base de la communication

### Préserver la motivation des vendeurs dans toutes les situations

Faire face aux résultats insuffisants  
Affirmer son autorité sans "casser" le relationnel  
Résoudre les conflits internes et externes  
Faire accepter les décisions

## Méthodes et modalités d'évaluation

Identification des besoins avant la formation  
Evaluation en cours de formation : exercices / Mises en situation  
Evaluation de fin de formation : Qcm / Exercice  
Bilan individuel des compétences acquises  
Questionnaire de satisfaction à chaud  
Attestation de fin de formation  
Questionnaire de satisfaction à froid à 1 mois

## Modalités d'Accessibilité

Nous consulter



### Durée

**21.00** Heures

**3**

Jours

### Effectif

De 2 à 8 Personnes