

Piloter et animer l'activité commerciale

PILANICIALE

Dans un marché concurrentiel, une vente performante est cruciale. Notre programme de formation en vente évalue, perfectionne et dynamise vos équipes pour garantir un succès optimal. Grâce à des méthodes adaptées et des sessions interactives, nous visons à transformer vos commerciaux en véritables experts de la vente.

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Public Visé

Responsables d'équipe de vente, directeur commercial. Toute personne souhaitant maîtriser des méthodes, techniques et outils permettant de manager une équipe commerciale.

Pré Requis

Aucun.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Piloter son activité commerciale
Développer la performance en intégrant les moteurs de la motivation
Faire progresser son équipe
Adapter son management

Méthodes pédagogiques

Beaucoup de pratique et d'exemples concrets en lien direct avec les besoins des participants
Alternance de cours et d'exercices pratiques (Analyse de cas filmés, jeux de rôles, analyse d'articles, tests, mises en situation)
La possibilité de prévoir un coaching individualisé afin de valider les acquis post formation
Mise en pratique en petits groupes et Feed-back d'expériences en grand groupe
Outils pédagogiques (tests, questionnaires)
Des outils directement mobilisables dans le cadre de ses fonctions

Parcours pédagogique

Piloter son activité commerciale

Identifier les indicateurs-clés de performance (KPI) pour gérer mon pipeline ventes
Construire un outil de reporting efficace
Préparer et dérouler des réunions commerciales efficaces
Devenir un manager 360
Prioriser et équilibrer les missions
Développer les compétences de l'équipe
Diagnostiquer avec objectivité : identifier le PAC (Performance, Activité, Compétences)

Faire progresser son équipe

Mettre en place 3 routines d'entraînements pour rapidement faire progresser ses vendeurs
Shadowing / visites duo / simulation : comment faire des débriefings constructifs ?
Établir un plan de progression pour chaque collaborateur

Adapter son management

Identifier les indicateurs communs au bon manager commercial
Analyser son profil comportemental et celui de mon équipe
Comprendre les différents leviers de motivation des commerciaux
Adapter mon mode d'accompagnement aux différentes individualités / sensibilités
Maîtriser le management situationnel et les styles de coaching

Moyens pédagogiques

1 ordinateur par stagiaire (si besoin)
Salle de formation claire, climatisée et spacieuse
Tableau blanc
Vidéo projecteur
Support de cours
Logiciel d'assistance des stagiaires à distance

Version : PILANICIALE-20241122

STRATEGIE INFORMATIQUE - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 95970120697

Stratégie Informatique

Guadeloupe : Immeuble la Coupole, Grand-Camp 97142 ABYMES Tél : 05 90 83 06 18 Fax : 05 90 83 46 71

Martinique : Immeuble Sera n°6, Zone de Manhity 97232 LAMENTIN Tél : 05 96 57 40 20 Fax : 05 96 51 60 53

SARL AU CAPITAL DE 7775€ - SIRET 352 717 193 00044-APE 6202 A

Qualification Intervenant-e-s

Formateur.trice - Consultant.e spécialiste vente, management, organisation et communication

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation diagnostique en amont : questionnaire d'auto-positionnement et recueil des attentes & besoins - Evaluation formative en cours de formation : exercices - Evaluation sommative en fin de formation : exercice/QCM - Bilan individuel des compétences acquises - Questionnaire de satisfaction à chaud - Questionnaire de satisfaction à froid

Modalités d'accessibilité handicap

Pour les personnes en situation de handicap, et en fonction des besoins spécifiques, un entretien avec notre référente handicap pourra être organisé. Vous pourrez vous exprimer en toute confidentialité et liberté sur votre handicap. Merci de noter ci-dessous si vous êtes en situation de handicap.

 **Durée** **Effectif**
28.00 Heures **4** Jours De 3 à 8 Personnes