



A DISTANCE



PRÉSENTIEL

# Management d'équipes commerciales

## LES CLÉS D'EFFICACITÉ DU MANAGEMENT (MÉTHODOLOGIQUES ET COMPORTEMENTALES)

Avoir une vision sur le fonctionnement de son équipe  
Les comportements clés  
Être bien organisé et savoir gérer son temps  
Bien communiquer

## LA VALEUR AJOUTÉE DU MANAGER

Insuffler une dynamique  
Créer la cohésion  
Piloter l'activité au quotidien  
Faire progresser ses équipes

## LES PRINCIPALES DIFFICULTÉS DE L'ANIMATION COMMERCIALE

Adapter son management  
Gérer les conflits

## LE PLAN D'ACTION DU VENDEUR, OUTIL INDISPENSABLE À LA FIXATION ET AU PILOTAGE DES OBJECTIFS

Qu'est-ce que le Plan d'Action du Vendeur ?  
Faire un diagnostic de la situation  
Définir les stratégies et les priorités  
Planifier les actions

## LES ENTRETIENS INDIVIDUELS

Animer un entretien individuel  
L'entretien de recadrage  
L'entretien de suivi d'activité

## LA RÉUNION COMMERCIALE

Utilité d'une réunion  
Les principes clés de l'animation  
Gérer les comportements difficiles

## Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité

## OBJECTIFS

Savoir construire une équipe gagnante : animer, soutenir, motiver ses commerciaux  
Apprendre à concevoir des outils simples permettant un management motivant et une organisation efficace

## PRÉ-REQUIS

Avoir de l'expérience dans l'encadrement d'équipes commerciales

## PUBLIC

Toute personne ayant un ou plusieurs commerciaux sous sa responsabilité, directeurs commerciaux, responsables d'équipes de vente

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

### PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives  
Mises en pratique (70%), échanges (20%) et apports théoriques (10%)  
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

### APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Rappels de contenu envoyés par mail  
Suivi post-formation

## RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

## ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire.  
Synthèse fin de stage du formateur

## VALIDATION

Attestation de fin de formation  
Attestation de présence

## MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

## DATES

CF planning