

► Objectifs et capacités visées

Distinguer le leadership du management commercial

Identifier les erreurs les plus courantes des managers commerciaux

Les 4 piliers de la réussite : gestion, animation, contrôle et motivation de votre force de vente

Analyser les défis de la gestion du temps en tant que manager commercial

Savoir établir de bonnes relations pour comprendre les motivations des vendeurs et les aider à dépasser leurs objectifs



MANAGER UNE ÉQUIPE DE COMMERCIAUX

► **Durée et formats au choix** 28 h de formation en 8 Demi-journées ou 4 journées espacées. 4 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** toute personne amenée à manager ou encadrer des commerciaux

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Décrire une vision précise du commercial efficace
Identifier les connaissances, les compétences et les attitudes nécessaires pour réussir

Le secret de la gestion du temps : les priorités et la planification des objectifs

Fixer les priorités et le plan de ventes
Fixer et faire accepter des attentes de performance commerciale
Traduire les objectifs de performances en résultats mesurables et en tâches quotidiennes
Savoir évaluer les commerciaux d'après des grilles de critères d'efficacité
Suivre les activités et les efforts des vendeurs

Apprendre à coacher les vendeurs pour les responsabiliser et les faire progresser

Comprendre ce qui motive et démotive les vendeurs
Accompagner les vendeurs sur le terrain pour les aider à progresser
Identifier et se créer des opportunités pour coacher et gérer la non-performance
Savoir responsabiliser et engager les vendeurs à se dépasser
Mettre en place de véritables plans de montée en autonomie des équipes

Gérer et animer les équipes de façon enthousiaste

Maîtriser les techniques d'animation de réunions commerciales
Fédérer les équipes autour de projets propres aux attentes et aux objectifs de l'entreprise
Animer et motiver les commerciaux en valorisant le potentiel humain
Bâtir la coopération du groupe
Gérer les conflits et les changements

Savoir manager à distance, orienter et coordonner la performance à distance

Donner du feed-back à distance
Dynamiser chaque membre de l'équipe à distance



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes, en individuel et en plénière, en permanence sur le fond et la forme pour permettre aux stagiaires d'atteindre et de dépasser leurs objectifs opérationnels.

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

► Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h

► Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage
Evaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 2800€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021