

FORMATION – MANAGEMENT ET MOTIVATION DES ÉQUIPES COMMERCIALES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Préciser les rôles et missions d'un manager commercial efficace
- Identifier des leviers concrets pour mieux motiver ses équipes commerciales
- S'entraîner à utiliser ces leviers dans des situations réalistes



1 JOURNÉE



MANAGERS COMMERCIAUX, RESPONSABLES
FORCE DE VENTE (5 À 12 PARTICIPANTS)



PRÉSENTIEL, DISTANCIEL OU MIXTE
12 STAGIAIRES MAXIMUM



CONTACTEZ-NOUS POUR SÉLECTIONNER DES
DATES DE FORMATION



FORMAT CLASSIQUE :
1 COMÉDIEN FORMATEUR, SAYNÈTES EN VIDÉO,
JUSQU'À 3 MISES EN SITUATION.

2200 EUROS



FORMAT PREMIUM :
2 COMÉDIENS FORMATEURS, SAYNÈTES JOUÉES
EN LIVRE, JUSQU'À 5 MISES EN SITUATION.

3600 EUROS



AUCUN PRÉREQUIS N'EST DEMANDÉ POUR
PARTICIPER À CETTE FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Saynètes
- Vidéos
- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation
- Echanges interactifs
- Présentation Powerpoint
- Plateforme LMS

*Les moyens et supports mobilisés sont
employés en fonction des besoins identifiés
lors du questionnaire de positionnement.*

*Nos formateurs sont des experts de la
thématique et reconnus dans le métier :
consultez leur profil dans notre CVthèque
accessible en ligne.*

Certification non concernée

CONTENU DE LA FORMATION

AXE 1

Qu'est-ce qu'un bon manager commercial ?

Saynète théâtrale "Recherche chiffre désespèrement" suivie d'un débriefing

- Identifier les dysfonctionnements dans le management des commerciaux/vendeurs et en comprendre les conséquences

Réflexions collectives et apports pédagogiques

- Les rôles et missions du manager commercial : fixer les objectifs, organiser le travail, mesurer la performance, accompagner son équipe...
- Prendre du recul sur ses propres pratiques

AXE 2

Adopter une posture d'accompagnement

Travail en sous-groupe

- Identifier les leviers individuels et collectifs de motivation
- Entretenir la motivation : résultats, recadrer sans casser la relation, faire accepter les procédures

Apports pédagogiques

- Mener des entretiens de suivi ou d'évaluation avec ses commerciaux/vendeurs
- Installer un climat de travail favorable au développement de l'esprit d'équipe
- Organiser des réunions commerciales
- Communiquer des objectifs

AXE 3

Valider les acquis et s'entraîner dans des situations réalistes

Mises en situation

- Animer une réunion d'objectifs
- Savoir mener un entretien de suivi
- Donner des perspectives

ACCOMPAGNEMENT POST FORMATION EN OPTION