FORMATION

FORMATION – MANAGEMENT ET MOTIVATION DES ÉQUIPES COMMERCIALES

Théâtre à la Carte Digital Generation

Mise à jour 2026

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 SÉLÉCTIONNER DES DATES DE FORMATION

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

1600 EUROS

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

2200 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