

## 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
- Entretien de 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