

Management commercial

Organisation

Mode d'organisation : Présentiel ou distanciel

Durée : 3 jour(s) · 21 heures

Contenu pédagogique



Type

Action de formation



Public visé

Managers d'équipes commerciales, chefs de vente, animateurs de réseaux, managers d'équipes de vendeurs, de technico commerciaux, directeurs d'agences commerciales
Cette formation est accessible aux publics en situation de handicap et aux personnes à mobilité réduite. Des aménagements peuvent être prévus en fonction des profils. Nous contacter pour plus d'information.



Prérequis

Connaître parfaitement le rôle d'un commercial, d'un vendeur, avoir été ou être commercial(e)



Objectifs pédagogiques

Appréhender son rôle de manager commercial, définir son rôle et ses missions

Développer les performances de son équipe



Description

(Cette formation dure 3 jours : 2 jours(+1): Contactez votre centre pour le 3ème jour)

Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

- Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

Appréhender son rôle de manager commercial

- Appréhender son rôle de manager commercial
- Définir son rôle et ses missions
- Evaluer la valeur ajoutée du responsable commercial
- Se recentrer sur ses missions
- Identifier son propre rôle de manager

Adapter son management à l'environnement de l'entreprise et aux hommes qui la composent

- Adapter son style au contexte et aux situations
- Identifier le profil et les compétences de chaque commercial
- Définir clairement les objectifs commerciaux
- Agir face à de mauvais résultats : que faire ? repositionner en encourageant ou sévir ?

Booster et motiver au quotidien son équipe commerciale

- Connaître les bases de la motivation



- Définir les règles du jeu en termes de stimulation individuelle et collective
- Bien mesurer la reconnaissance
- Positionner des objectifs ambitieux mais réalistes (dépassement de soi)
- Réussir ses réunions commerciales en les dynamisant

Faire face aux situations difficiles au sein de l'équipe

- Intégrer les émotions dans le travail pour identifier et résoudre un conflit/une insatisfaction
- Savoir recadrer un commercial de façon assertive pour ne pas « briser » la relation avec lui
- Faire adhérer son équipe commerciale au changement

Bilan, évaluation et synthèse de la formation



Modalités pédagogiques

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur – Travail d'échange avec les participants sous forme de discussion – Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle – Exercices pratiques (études de cas, jeux de rôle, questionnaires, quiz, mises en situation, ...) sont proposés pour vérifier le niveau de compréhension et d'intégration du contenu pédagogique – Remise d'un support de cours complet pour référence ultérieure



Moyens et supports pédagogiques

Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation. Chaque participant disposera d'un ordinateur (si besoin), d'un support de cours, d'un bloc-notes et d'un stylo. La formation se déroulera avec l'appui d'un vidéoprojecteur et d'un tableau blanc.



Modalités d'évaluation

Avant la formation :

Nous mettons en place une évaluation de chaque participant via un questionnaire d'évaluation des besoins et de niveau.

Un audit complémentaire peut-être proposé pour parfaire cette évaluation

Pendant la formation :

Des exercices pratiques (études de cas, jeux de rôle, questionnaires, quiz, mises en situation, ...) sont proposés pour vérifier le niveau de compréhension et d'intégration du contenu pédagogique.

À la fin de la formation :

Le participant auto-évalue son niveau d'atteinte des objectifs de la formation qu'il vient de suivre.

Le formateur remplit une synthèse dans laquelle il indique le niveau d'acquisition pour chaque apprenant : « connaissances maîtrisées, en cours d'acquisition ou non acquises ». Il évalue ce niveau en se basant sur les exercices et tests réalisés tout au long de la formation.

Le participant remplit également un questionnaire de satisfaction dans lequel il évalue la qualité de la session.

À la demande du stagiaire, le niveau peut aussi être évalué par le passage d'une certification TOSA pour les outils bureautiques, CLOE pour les langues.



Modalités de suivi

Emargement réalisé par 1/2 journée – Certificat de réalisation remis à l'employeur à l'issue de la formation – Assistance par téléphone et messagerie – Support de cours remis à chaque participant à l'issue de sa formation – Suivi de la progression 2 mois après la formation