



Management commercial : Animer et piloter efficacement son équipe de vente

Avoir une équipe commerciale n'est pas la panacée des grandes entreprises. Les TPE /PME doivent elles aussi disposer d'une force de vente. Mais pour les petites structures se posent des questions complexes sur le recrutement de cette ressource de développement, son management et sa formation. Comment faire ou faire faire, voilà ce à quoi répond cette formation.

Objectifs

Conduire vos équipes avec réactivité vers la performance commerciale
Savoir manier les outils du pilotage commercial avec souplesse
Mobiliser et motiver vos commerciaux autour d'un objectif
Instaurer la culture du mouvement, de l'agilité avec votre équipe

Programme

Renforcer son image de manager

Mon rôle, ma mission

Les compétences clés du manager commercial

Mes points d'appui, mes axes d'amélioration

Diriger/piloter

Responsabiliser par la gestion des objectifs

Communiquer et faire partager une vision

Manager sa force de vente avec des tableaux clairs

Conduire des réunions commerciales efficaces et motivantes

Développer/guider/motiver

Le processus de pilotage et développement de la performance

Identifier des comportements professionnels gagnants

Savoir donner le bon feedback au bon moment

Utiliser les différents modes d'accompagnement terrain

Conduire un entretien de coaching

Évaluer le niveau de compétence et de motivation de ses commerciaux

Savoir renforcer la confiance de ses collaborateurs et développer

l'esprit d'initiative

Méthodes pédagogiques

Echanges d'expérience – apport théorique

Exercices de groupe et mise en situation, jeux de rôles

Remise de fiche "mémo" à chaque participant en fin de formation et support de cours numérique

Suivi et évaluation

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire

Public

Managers commercial, Directeurs de force de vente, Directeur général.

Nombre de stagiaires mini/maxi : 6/12

Pré requis

Aucun

Tarif

950 € * Prix non assujetti à TVA

*Prise en charge possible par votre OPCO

Infos pratiques

Durée

2 jours (14 heures) – Présentiel

Date

[Voir site internet](#)

Horaires

De 9h00 à 12h00 / 13h30 - 17h30

Lieu

Isema – Avignon

Votre contact

Christine REY

☎ 04 27 85 86 82

✉ crey@isema.fr

Intervenant (e) Anne LANG