



2
Jours

L'animation dynamique de la réunion commerciale

dans **COMMERCIAL - MANAGEMENT D EQUIPES** / Réf : CIAL-MAN-02

Objectifs de la formation

- Identifier les objectifs, risques et les clés de succès
- Choisir des formats d'animation adaptés aux objectifs
- Concevoir un ordre du jour dynamique pour faire de chaque réunion un temps fort de la vie du commercial
- Maîtriser les techniques d'animation et de prise de parole en public

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Identifier les spécificités des réunions commerciales

- Faire le point sur ses réunions commerciales et leurs spécificités
- Augmenter la pertinence des thèmes/choix des invités
- Tenir compte des spécificités et des besoins des vendeurs

Jour 1 - Après-midi

2. Associer la préparation à la réussite d'une réunion commerciale

- Réaliser et produire un ordre du jour précis et attractif
- Cadrer et temporiser chaque thème
- Assurer et veiller à une progression dynamique de la réunion
- Convoquer ses commerciaux
- Préciser ses attentes et le travail en amont de la réunion
- Organiser la salle, veiller aux conditions logistiques



Jour 2 - Matin

3. Différencier les différents types de réunions commerciales

- Points fixes, briefing
- Réunions périodiques
- Challenges commerciaux
- Conventions annuelles

4. Développer l'efficacité commerciale à l'aide des techniques d'animation et de conduite de réunions

- Faire s'approprier rapidement les caractéristiques d'un produit
- Animer un entraînement aux techniques de vente
- Organiser des échanges productifs entre commerciaux

Jour 2 - Après-midi

5. Défendre son leadership de manager en réunion commerciale

- Conduire sa réunion
- Communiquer de manière positive et motivante
- Écouter et alimenter les débats
- Gérer la participation
- Engager des actions concrètes à l'issue de la réunion

Pré-requis

Avoir déjà été confronté à l'animation de réunion ou être dans la capacité de réaliser une animation de réunion

Public cible

Manager commercial, chef des ventes, directeur commercial, responsable de service commercial ou marketing



Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

