



1

Jours

Manager efficacement une équipe commerciale

dans COMMERCIAL - MANAGEMENT D EQUIPES / Réf : CIAL-MAN-06

Objectifs de la formation

- Gérer efficacement une équipe commerciale
- Améliorer la performance commerciale

Programme de la formation

Jour 1 - Matin

1. Identifier les spécificités du management d'une équipe commerciale

- Différences entre le management général et commercial
- Les attentes et objectifs dans une équipe commerciale
- Les compétences clés d'un manager commercial
- La gestion de la performance commerciale
- La dynamique d'équipe dans un contexte commercial

2. Motiver une équipe commerciale

- Techniques de motivation pour une équipe commerciale
- Techniques de communication adaptées
- Planification et organisation des tâches commerciales
- Techniques de formation et de coaching des commerciaux
- Gestion des attentes et des performances

Jour 1 - Après-midi

3. Evaluer la performance commerciale

- Utilisation des KPI pour évaluer la performance
- Techniques d'évaluation et de feedback



- Outils et techniques de gestion de la performance
- Stratégies d'amélioration continue
- Plans de développement personnel et professionnel

4. Gérer les relations interpersonnelles

- Identification et résolution des conflits
- Techniques de motivation et de reconnaissance
- Communication assertive et gestion des personnalités
- Création d'un environnement de travail positif
- Gestion du stress et du bien-être au travail

Pré-requis

Posséder une expérience en tant que manager.

Public cible

Toute personne possédant une expérience de management et souhaitant se spécialiser dans le management d'une équipe commerciale

Pédagogie

Méthodes pédagogiques :

Alternance de méthodes pédagogiques variées, adaptées aux différentes compétences à acquérir. Des cours magistraux permettront aux stagiaires d'acquérir les connaissances théoriques nécessaires, tandis que des travaux pratiques leur permettront de se familiariser avec les techniques d'analyse et de diagnostic. Des études de cas seront également proposées, afin d'encourager les stagiaires à développer leur esprit d'analyse et de synthèse

Modalités d'évaluation :

Une évaluation formative sera réalisée tout au long du programme afin de permettre aux formateurs de fournir un



retour régulier aux participants et de les aider à progresser dans leur apprentissage. Elle pourra prendre la forme d'exercices pratiques, de discussions de groupe ou de QCM

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :



