



2 Jours Manager une équipe commerciale

dans FONDAMENTAUX - FONDAMENTAUX / Réf : JCF-DIMO-285

Le management d'une équipe commerciale passe par l'acquisition de compétences spécifiques. Apprenez à vous connaître en tant que leader pour connaître vos collaborateurs individuellement et ainsi bâtir un groupe fort en réservant à chacun le rôle qui lui convient. Motivez vos troupes en définissant des objectifs clairs et attractifs, et positionnez-vous comme une figure de confiance pour que vos résultats ne connaissent plus de limite !

Objectifs de la formation

- Diriger efficacement une équipe
- Evaluer la performance commerciale
- Gérer les relations interpersonnelles de manière professionnelle

Programme de la formation

Jour 1 - Matin

1. Définir les rôles et responsabilités d'un manager commercial

- Les rôles du manager commercial
- Les responsabilités légales et éthiques
- Les compétences clés d'un manager commercial
- La gestion des attentes et des objectifs
- Planification et organisation du travail de l'équipe

2. Motiver une équipe commerciale

- Théories de la motivation
- Techniques de motivation au quotidien
- Construire une culture d'équipe positive

Jour 1 - Après-midi

2. Motiver une équipe commerciale



- La communication interne efficace
- La gestion du stress et du bien-être au travail

3. Utiliser les outils de gestion et d'évaluation de la performance commerciale

- Indicateurs de performance clés (KPI)
- Outils de gestion de la performance
- Évaluation et feedback
- Concevoir des tableaux de bord de suivi
- Gestion des performances en temps réel
- Plans de développement personnel et professionnel

Jour 2 - Matin

4. Gérer les situation conflictuelles

- Identification et prévention des conflits
- Techniques de résolution de conflits
- Gestion des personnalités difficiles
- Communication assertive
- Renforcement des relations interpersonnelles

Jour 2 - Après-midi

5. Communiquer efficacement avec son équipe

- Principes de la communication interpersonnelle
- Techniques d'écoute active
- Communication non verbale et para-verbale
- Gestion des réunions et prise de parole en public
- Résolution de malentendus et clarification des attentes

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation



Public cible

Toute personne amenée à manager 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

