

Manager Commercial

Affûtez votre leadership commercial pour stimuler la performance et le succès de votre équipe.

Finançable

OPCO

5 jours

Présentiel ou distanciel

4 079 €HT

Niveau : Fondamental

Objectifs

- Développer les compétences managériales pour déployer la stratégie commerciale et renforcer les performances des vendeurs.
- Adapter son style de management en fonction des besoins de l'équipe et créer un climat engageant.
- Stimuler la motivation des commerciaux en prenant en compte les spécificités des nouvelles générations et des situations de distance.
- Maîtriser les méthodes d'analyse de potentiel client/marché, construire des plans d'actions commerciales efficaces, et digitaliser la stratégie commerciale.
- Être un leader sur le terrain, actif dans le coaching, l'animation des réunions, le recrutement, et la mise en œuvre de plans d'action.

Pour qui ?

- Chef des ventes en fonction ou en prise de fonction.
- Manager commercial souhaitant challenger sa pratique actuelle.
- Tout collaborateur encadrant directement une équipe de commerciaux.

Prérequis

Aucun prérequis.

Programme

Partie 1 : Manager une équipe commerciale

1 - Diagnostic du style de management et adaptation à l'équipe

- Autoévaluation approfondie pour corriger et ajuster le style de management.
- Évitement des comportements excessifs tels que le copinage ou l'autoritarisme.
- Renforcement de la flexibilité managériale.
- Analyse de la perception par les vendeurs et alignement sur les besoins de la direction commerciale.
Exercice pratique : Utilisation d'une grille pour l'analyse du style de management.

2 - Compréhension de l'équipe et leadership managérial

- Identification des actions clés attendues des commerciaux.
- Conversion des actions clés en compétences spécifiques.
- Création d'un Tableau d'Analyse du Manager.
- Évaluation simultanée des commerciaux sur la volonté d'agir et la compétence.
Exercice pratique : Élaboration d'une grille d'évaluation pour les commerciaux.

3 - Stimulation de la motivation pour accroître les performances

- Exploration des leviers de motivation propres aux commerciaux.
- Intégration des besoins spécifiques des générations plus jeunes.
- Mise en place d'un environnement propice à l'engagement et à la stimulation.
- Adaptation aux situations particulières liées à la distance et au télétravail.
- Personnalisation de l'action managériale en fonction des motivations individuelles.
Exercice pratique : Identification des moteurs de motivation individuels des commerciaux.

4 - Conduite d'entretiens individuels mobilisateurs

- Établissement d'objectifs clairs lors des entretiens managériaux.
- Négociation d'objectifs ambitieux pour favoriser la croissance.
- Accompagnement du changement des habitudes commerciales.
- Réalisation d'entretiens à distance avec efficacité.
- Techniques d'assertivité pour recadrer les collaborateurs et remotiver ceux en difficulté.
Exercice pratique : Simulation d'entretiens managériaux.

Activité à distance

- Module d'entraînement : «Fournir des retours positifs et constructifs» et expertises sur le management des nouvelles générations.
- Application pratique : Développement du Tableau d'Analyse du Manager pour l'équipe commerciale, validation des missions.

Partie 2: Piloter la performance commerciale

1 - Détermination du potentiel client/marché

- Maîtrise de méthodes pratiques pour analyser le potentiel sectoriel, notamment l'ABC et la matrice de ciblage.
- Priorisation des actions commerciales en fonction des opportunités sectorielles.
- Identification des causes de perte de chiffre d'affaires et proposition d'actions correctives.
Exercice pratique : Élaboration d'une analyse complète du potentiel.

2 - Élaboration d'un plan d'actions commerciales efficace

- Sélection et priorisation des actions, négociation des moyens requis.
- Optimisation de la répartition des efforts entre les membres de l'équipe.
- Planification des mesures et du suivi : rapports d'activité, tableaux de bord, présence sur le terrain.
- Gestion efficace du temps du manager au service de l'équipe.
Exercice pratique : Création d'un plan d'actions commerciales.

3 - Analyse et exploitation des résultats commerciaux

- Utilisation d'outils tels que les tableaux de bord et les statistiques pour analyser et exploiter les résultats.
- Mesure de l'activité de chaque vendeur : organisation, ratios d'activité, maîtrise du plan de vente.
- Communication et animation de l'équipe autour des résultats obtenus.
Exercice pratique : Construction d'un tableau de bord pour un commercial.

4 - Digitalisation de l'approche commerciale

- Application des concepts de CRM, de social selling et de marketing automation pour digitaliser la stratégie commerciale.

- Optimisation de l'identité numérique des commerciaux au service de la brand advocacy.
- Promotion du social selling au sein de l'équipe.
- Collaboration avec le département marketing pour le sales enablement.
- Application pratique : Construction d'un plan d'actions commerciales régional.

Partie 3: Piloter l'engagement des équipes

1 - Présence sur le terrain, acte de management commercial

- Choix du type d'accompagnement (appui commercial, écoute marché, perfectionnement, formation).
- Promotion de l'accompagnement terrain auprès des vendeurs.
- Aide à la conclusion d'une vente sans court-circuiter le vendeur.
- Optimisation de la répartition des rôles pour éviter les erreurs courantes.
- Débriefing de coaching efficace et mise en place du suivi.
- Coaching à distance.
Exercice pratique : Aide à la progression d'un vendeur.

2 - Animation de réunions commerciales efficaces et motivantes

- Préparation minutieuse des réunions commerciales.
- Transmission de messages percutants, encouragement de la prise de parole et stimulation à l'action.
- Participation active de l'équipe lors des réunions.
- Animation d'entraînements pour renforcer la maîtrise de l'offre et l'aisance dans l'entretien client.
- Animation de réunions commerciales en visioconférence.
- Utilisation d'outils numériques en réunion physique et à distance.
Exercice pratique : Préparation d'une prochaine réunion commerciale.

3 - Recrutement des futurs champions

- Identification des éléments attractifs pour les commerciaux actuels.
- Définition du poste et du profil recherché.
- Sélection et tri des CV.
- Conduite d'entretiens de recrutement et prise de décision.
Exercice pratique : Élaboration d'une fiche de poste.