

PROFESSION MANAGER COMMERCIAL.

Maîtriserez l'entretien de vente, l'organisation de votre activité et les règles de la négociation pour atteindre vos objectifs professionnels.

Durée

35.00 heures (5.00 jours)

Profils des apprenants

- 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.



Pré-requis

Aucun prérequis.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- 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 oeuvre de plans d'action.

CONTENU DE LA FORMATION.

Module 1 : Manager efficacement une équipe commerciale

A. Adapter son style de management à l'équipe

- Réaliser un autodiagnostic approfondi pour ajuster son positionnement.
- Identifier les comportements excessifs à éviter (copinage, autoritarisme).
- Renforcer la flexibilité et analyser la perception managériale par les équipes.
- Alignement avec les attentes de la direction commerciale.
- Exercice pratique : Grille d'analyse du style de management.

B. Piloter la performance individuelle par la compréhension des profils

- Identifier les actions commerciales clés.
- Convertir ces actions en compétences mesurables.
- Créer un tableau d'analyse croisant motivation et compétences.
- Exercice pratique : Élaboration d'une grille d'évaluation commerciale.

C. Motiver durablement les commerciaux

- Déetecter les leviers de motivation propres à chaque profil.
- Adapter les approches aux nouvelles générations.
- Déployer un environnement favorable à l'engagement, y compris à distance.
- Exercice pratique : Identification des moteurs de motivation.

D. Conduire des entretiens managériaux impactants

- Structurer les entretiens autour d'objectifs clairs et ambitieux.
- Mobiliser les collaborateurs autour du changement.
- Utiliser l'assertivité pour recadrer ou remotiver.
- Exercice pratique : Simulation d'entretiens individuels.

E. Activités à distance

- Module : « Donner un feedback positif et constructif ».
- Application : Construction du tableau d'analyse du manager commercial.

Module 2 : Piloter la performance commerciale de l'équipe

A. Analyser le potentiel client et sectoriel

- Appliquer les méthodes ABC et matrices de ciblage.
- Identifier les sources de perte de chiffre et définir des correctifs.
- Exercice pratique : Analyse complète du potentiel.

B. Construire un plan d'actions commerciales pertinent

- Prioriser les actions selon les ressources disponibles.
- Structurer le pilotage : rapports, tableaux de bord, temps manager.
- Exercice pratique : Création d'un plan d'actions commerciales.

C. Suivre les résultats commerciaux avec précision

- Exploiter les indicateurs d'activité et les ratios de vente.
- Organiser des communications d'équipe basées sur les résultats.
- Exercice pratique : Construction d'un tableau de bord individuel.

D. Intégrer les outils digitaux dans la stratégie commerciale

- Déployer le CRM, le social selling et le marketing automation.
- Optimiser la visibilité des commerciaux via le personal branding.
- Collaborer avec le marketing pour l'alignement stratégique.
- Application pratique : Plan d'action digitalisé régional.

Module 3 : Stimuler l'engagement et l'implication de l'équipe

A. Accompagner les commerciaux sur le terrain

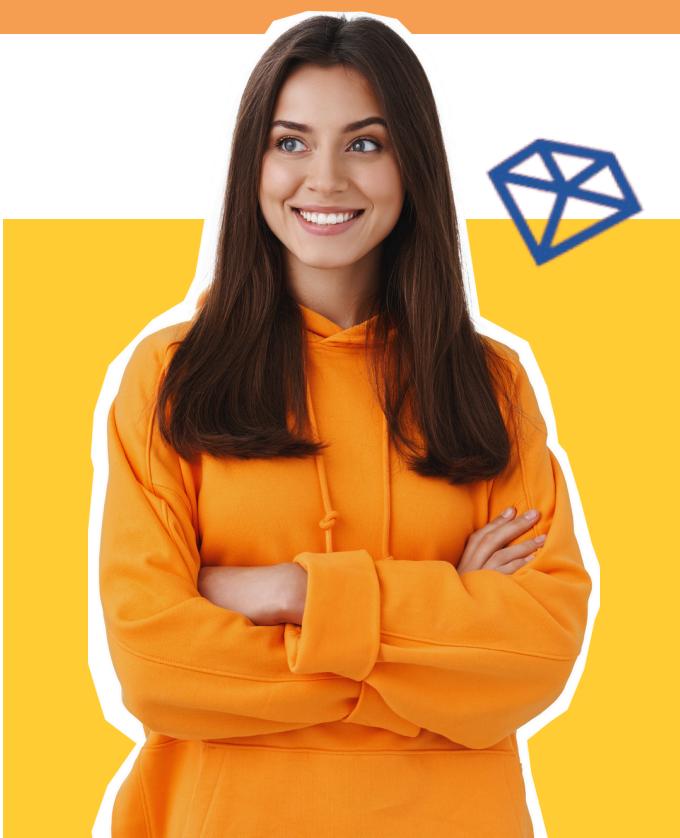
- Définir les objectifs d'accompagnement : coaching, perfectionnement, appui.
- Clarifier les rôles pour ne pas court-circuiter les vendeurs.
- Structurer les débriefings et assurer le suivi.
- Exercice pratique : Plan d'amélioration d'un vendeur.

B. Animer des réunions commerciales dynamiques

- Préparer efficacement le contenu et le rythme.
- Stimuler la participation et initier des entraînements pratiques.
- Utiliser les outils digitaux pour l'animation hybride.
- Exercice pratique : Planification d'une réunion à venir.

C. Recruter les bons profils pour renforcer l'équipe

- Identifier les facteurs d'attractivité du poste.
- Définir la fiche de poste, trier les candidatures et mener les entretiens.
- Exercice pratique : Rédaction d'une fiche de poste complète.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !

Moyens pédagogiques et techniques

En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone