



Manager une équipe commerciale

Objectifs pédagogiques :

Les participants à l'issue de la formation, seront capables de :

- Définir la stratégie commerciale de leur service
- Piloter la politique commerciale
- Accompagner le développement commercial
- Motiver les commerciaux

Durée :

2 jours

Public :

Responsables commerciaux, chefs des ventes, directeurs commerciaux, créateurs d'entreprise.

Prérequis : avoir suivi la formation management niveau 1

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques

Méthode active et participative

Exercices et tests

Mises en situation et jeux de rôles

Modalités d'évaluation :

Évaluation diagnostique en début de formation

Évaluation formative en cours de formation, basée sur des exercices, et des jeux de rôles.

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

Programme :

- **Définir la stratégie commerciale**

- Connaître son environnement et la concurrence
- Définir sa stratégie
- Définir sa cible commerciale
- Segmenter son portefeuille clients
- Établir un plan d'action commercial (PAC)

Exercice : analyses PESTEL, PORTER et SWOT

Elaboration d'un plan d'action commercial

- **Piloter la politique commerciale**

- Identifier les différentes fonctions commerciales
- Définir Les indicateurs de la performance commerciale
- Créer un tableau de bord commercial
- Mener des revues business avec ses commerciaux

Exercice : élaborer un tableau de bord commercial

- **Organiser son équipe de vente**

- Optimiser l'organisation de l'équipe
- Coacher ses commerciaux

Exercice sur les compétences commerciales et élaboration d'une grille d'évaluation

Etude de cas sur le temps commercial productif et les coûts commerciaux

- **Motiver ses commerciaux**

- Identifier les leviers de motivation des commerciaux
- Bâtir un programme d'incentive
- Organiser des team building

Exercice : imaginer un programme d'incentive motivant