

# MANAGER, ANIMER ET MOTIVER UNE EQUIPE COMMERCIALE



## En résumé

Une équipe commerciale motivée est précieuse pour l'entreprise. Le rôle du manager, qui doit tout à la fois détenir des compétences techniques et humaines, est alors déterminant pour animer, motiver, accompagner et développer la performance de son équipe commerciale.

Cette formation peut être certifiante et éligible au CPF avec l'ajout du Certificat de Compétences en Entreprise (500 €) Animer une équipe de travail.

Cette formation manager une équipe commerciale donne les clés pour motiver une équipe commerciale, définir des objectifs clairs et adopter les bons comportements managériaux. Vous y verrez notamment les styles de management et les outils de motivation pour optimiser la performance de vos commerciaux. Perfectionnez votre leadership commercial et boostez votre efficacité grâce à un management coach adapté à chaque collaborateur.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation nouveau manager CPF Marseille.](#)
- [Formation manager agile et collaboratif.](#)
- [Formation management d'équipe Marseille – Optimiser sa communication.](#)
- [Formation Management d'équipe certifiante CPF Marseille.](#)
- [Formation manager en couleurs Marseille.](#)
- [Formation manager non hiérarchique.](#)
- [Formation optimiser sa communication managériale.](#)
- [Formation savoir déléguer efficacement.](#)



## Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

Structurer l'action commerciale de l'entreprise pour atteindre les objectifs

Manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant

Piloter par les outils de motivation et stimulation



## Programme

### Renforcer son leadership et sa position de manager

Les différents styles de management

Etre exemplaire, se positionner en manager coach

### Durée

2 jour(s) / 14 heure(s)

### Effectif

De 2 à 8 stagiaires

### Tarif

1350 € NET

### Pour qui ?

Responsables et managers commerciaux, chefs des ventes Dirigeants d'entreprise, directeurs d'agence Manager évoluant vers l'encadrement d'une équipe commerciale

### Prérequis

Manager une équipe commerciale ou être prochainement amené à en encadrer une équipe

### Code RNCP / RS

NA

### Référence

NA

Connaitre son style pour faire évoluer ses comportements

Adapter son management à ses collaborateurs

Définir des objectifs et règles du jeu

Etre moteur et soutien pour son équipe

### **Piloter son action commerciale et animer son équipe**

Identifier les outils de la motivation et de la stimulation

Les motivations des commerciaux

Les 3 types d'accompagnement terrain

Conduire une réunion commerciale motivante

Recadrer par l'assertivité face aux difficultés

Développer l'autonomie

Mise en place d'outils de reporting

Tableau de pilotage de l'action commerciale

### **Accompagner son équipe commerciale**

Développer l'autonomie de vos équipes

Mesurer les écarts

Analyser les performances

Echanger avec vos commerciaux

Mener l'entretien individuel

Mettre en oeuvre le plan de progrès

Les différents outils du plan de progrès



## **Méthodes pédagogiques**

Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.

- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

## **Suivi d'action**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



## **Intervenants**

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



## **Évaluation**

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.