

Management commercial

Management commercial

3 jours (21h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCMG-MAN | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management & soft skills › Développement commercial › Management commercial



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Contribuer au dynamisme et à la motivation de votre équipe commerciale
- Traduire des objectifs commerciaux en plans d'action d'équipes et individuels
- Développer les compétences de vos collaborateurs en vous comportant en leader.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Public concerné

Responsables commerciaux, chefs des ventes, directeurs commerciaux en charge de l'animation d'une équipe de vendeurs.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Comprendre les attentes à l'égard de la fonction de responsable d'équipe commerciale

- Identifier les attentes de la direction vis-à-vis de leurs responsables d'équipes
- Identifier les attentes des collaborateurs vis-à-vis de leurs responsables d'équipes
- Identifier des évolutions à venir dans le métier "d'encadrant d'équipe commerciale"
- Identifier son propre style de management d'équipe

Organiser matériellement son équipe commerciale

- Connaître les avantages et inconvénients des différents statuts commerciaux
- Maîtriser les modes de rémunération directe (fixe et/ou variable) et indirectes
- Elaborer un plan d'actions commerciales propre à l'équipe, le traduire en objectifs
- Développer une organisation et des outils adaptés pour le suivi de son équipe : plannings, réunions d'échange et de suivi, logiciel

Maîtriser les grandes règles pour manager et motiver son équipe commerciale

- Manager en transmettant une vision et en impliquant chacun dans des projets
- Manager en fixant des objectifs individuels et collectifs concrets
- Manager en assumant pleinement son autorité de responsable d'équipe
- Manager en marquant de la reconnaissance collective et individuelle
- Manager en améliorant sa communication collective (réunions notamment) et sa communication individuelle (entretiens...)
- Manager en déléguant et en donnant confiance à ses collaborateurs
- Manager et motiver en renforçant le "jeu collectif", en développant la cohésion du groupe

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Elaboration d'un objectif commercial*
- *Mise en situation : entretien manager / commercial sur cet objectif*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)