

**Durée :**

**3 jours (21 h.)**

**Les participants et leur pré-requis :**

Responsables commerciaux, chefs d'agence, responsables des ventes, animateurs de réseaux ou toute personne en situation de management d'une équipe commerciale.

**Notre intervenant :**

Formateur - consultant dans le domaine commercial

**L'organisation :**

**Lieu :** A déterminer Occitanie

**Dates :** à déterminer

**Horaires :** 08h30 17h00

**Coût par participant :**

**1005 € HT  
(1206 € TTC)**

**Renseignements et inscriptions :**

**Sabine ACCO**

**LES OBJECTIFS :**

- Connaître les points clés pour progresser dans son management au quotidien.
- Acquérir des méthodes pour mesurer et analyser l'activité commerciale.
- Savoir utiliser les outils de l'animation commerciale.

**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:**

Repose sur une approche pragmatique, conciliant des apports théoriques, la présentation d'outils et des mises en situation.  
Un support mémoire des points clé est remis à chaque participant.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

**LE CONTENU DE LA FORMATION :**

■ **Les missions du management commercial**

- Analyser les attentes de son équipe et de sa hiérarchie.
- Repérer les facteurs clés de la performance commerciale.
- Savoir traduire la stratégie commerciale en objectifs mesurables et cohérents.
- Définir un plan d'action commercial et piloter sa mise en oeuvre.
- Susciter l'adhésion de ses collaborateurs par un style de management adapté, par l'autorité et le charisme.
- Savoir diagnostiquer les forces et les faiblesses de son équipe de vente pour gérer ses priorités d'action.

■ **Les 6 points clés de la conduite d'une équipe**

■ **La mesure de l'activité commerciale**

- Mettre en place des tableaux de bord de suivi et les faire exploiter.
- Prévoir la mesure et le suivi : compte-rendu, reporting, présence terrain.

■ **Les outils au service de l'animation commerciale**

- L'animation à distance.
- Le coaching : l'accompagnement terrain.
- Etre présent sur le terrain en appui commercial.
- Etablir une grille d'observation.
- Conduire un entretien de debriefing productif.

- La conduite de réunions commerciales efficaces® et motivantes.
- Mener des entretiens mobilisateurs : fixer des objectifs d'amélioration et mettre en place un suivi de progression.

### ■ **Gérer son temps de travail et son efficacité personnelle**

- Gérer ses priorités : l'urgent et l'important.
- Mieux s'organiser au quotidien.
- Piloter plutôt que subir.