SARL ONEO
1025 rue Henri Becquerel
Parc Club du Millénaire, Bât. 27
34000 MONTPELLIER
N° organisme : 91 34 0570434

Nous contacter :
+33 (0)4 67 13 45 45
www.ait.fr
contact@ait.fr

Référence	**5-CL-MBCL**
Durée	**3 jours (21 heures)**
Éligible CPF	**NON**
Mise à jour	**26/12/2022**

Manager et booster son équipe commerciale

Objectifs pedagogiques

- Appréhender son rôle de manager commercial, définir son rôle et ses missions
- Développer les performances de son équipe

Public concerne

- Manager d'équipes commerciales, chefs de vente, animateurs de réseaux, managers d'équipes de vendeurs, de technico commerciaux. Directeurs d'agences commerciales

Prerequis

- Connaître parfaitement le rôle d'un commercial, d'un vendeur, avoir été ou être commercial(e) est requis

Moyens pedagogiques

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne 30 à 50%)
- Remise d'un support de cours.

Modalites d'evaluation

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Attestation de stage à chaque apprenant,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles

Moyens techniques en presentiel

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.
- Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.

Moyens techniques en distanciel

- A l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom…), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.

Organisation

- Délai d'accès : 5 jours ouvrés
  (délai variable en fonction du financeur)
- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

Accessibilite

- Les personnes en situation d'handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.
- Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr

Profil formateur

- Nos formateur sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

Certification possible

- Aucune

Manager et booster son équipe commerciale

APPREHENDER SON ROLE DE MANAGER COMMERCIAL

- ☐ Définir son rôle et ses missions
- ☐ Évaluer la valeur ajoutée du responsable commercial
- ☐ Se recentrer sur ses missions
- ☐ Identifier son propre rôle de Manager

ADAPTER SON MANAGEMENT A L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE ET AUX HOMMES QUI LA COMPOSENT

- ☐ Adapter son style au contexte et aux situations
- ☐ Identifier le profil et les compétences de chaque commercial
- ☐ Définir clairement les objectifs commerciaux
- ☐ Agir face à de mauvais résultats : que faire ? repositionner en encourageant ou sévir?

BOOSTER ET MOTIVER AU QUOTIDIEN SON EQUIPE COMMERCIALE

- ☐ Connaître les bases de la motivation
- ☐ Définir les règles du jeu en termes de stimulation individuelle et collective
- ☐ Bien mesurer la reconnaissance
- ☐ Positionner des objectifs ambitieux mais réalistes (dépassement de soi)
- ☐ Réussir ses réunions commerciales en les dynamisant

FAIRE FACE AUX SITUATIONS DIFFICILES AU SEIN DE L'EQUIPE

- ☐ Intégrer les émotions dans le travail pour identifier et résoudre un conflit / une insatisfaction
- ☐ Savoir recadrer un commercial de façon assertive pour ne pas « briser » la relation avec Lui
- ☐ Faire adhérer son équipe commerciale au changement