

## Management commercial



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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



### PUBLIC CONCERNE

- Managers 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)



### 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'ÉVALUATION

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



### CERTIFICATION POSSIBLE

- Aucune

# Management commercial

---

**CETTE FORMATION DURE 3 JOURS : 2 JOURS(+1): CONTACTEZ VOTRE CENTRE POUR LE 3EME JOUR.**

## **PRESENTATION DE LA FORMATION, DES PARTICIPANTS ET DE LEURS ATTENTES SPECIFIQUES**

- Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

## **APPREHENDER SON ROLE DE MANAGER COMMERCIAL**

- Appréhender son rôle de manager commercial
- Définir son rôle et ses missions
- Evaluer 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

## **BILAN, EVALUATION ET SYNTHESE DE LA FORMATION**