

Référence	<b>5-CL-MGCL</b>
Durée	<b>3 jours (21 heures)</b>
Éligible CPF	<b>NON</b>
Mise à jour	<b>27/11/2023</b>

## 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
- 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 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 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**