

## Objectifs

Structurer sa pratique à travers l'acquisition d'outils managériaux opérationnels. Apprendre à dynamiser et motiver son équipe. Développer sa capacité à communiquer. Définir des objectifs commerciaux, les décliner en plans d'actions d'équipes et individuels. Faire progresser ses collaborateurs en se comportant en leader.

Bien se connaître pour mieux manager  
Maîtriser les outils du management  
Mener des entretiens individuels efficaces  
Savoir évaluer les performances  
Renforcer la motivation des commerciaux  
L'accompagnement terrain  
Savoir traiter les situations conflictuelles  
Mettre en place ses plans opérationnels  
**Durée** : 2 jours 14 heures  
Dates (nous consulter)

### Public :

Responsables commerciaux, chefs de ventes,  
Directeurs commerciaux en charge de l'Animation d'une équipe de vendeurs.

### Pré-requis aucun

### Méthode pédagogique

La formation est illustrée par de nombreux tests et cas pratiques  
Utilisation de check lists et tableaux de bord. Basé sur des cas réel

## MANAGEMENT COMMERCIAL

### Bien se connaître pour mieux manager

Autodiagnostic : définir votre style de management. Réfléchir sur votre métier. Développer votre leadership.

#### EXERCICE

Autodiagnostic et élaboration du Plan d'Actions Managérial.

### Maîtriser les outils du management

Les clés d'efficacité du management.

- Mettre en valeur votre équipe grâce à l'Ecoute Active.
- Le recrutement efficace des commerciaux.

#### Exercice

#### Entraînement intensif à l'écoute active.

Mener des entretiens individuels efficaces

- Mener un entretien pour remotiver un commercial.
- Le management par objectifs.
- Le plan d'actions individuel.
- L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes.

#### Exercice

#### Entraînement intensif à la conduite d'entretiens.

Savoir évaluer les performances

- Valider l'adéquation entre compétences acquises et compétences requises. Les repères pour adapter son style de management à chaque commercial.

La grille d'observation individuelle, la grille de diagnostic collectif, la M.A.M.I.E.

#### Exercice

Chacun construit la grille d'observation individuelle adaptée

#### Renforcer la motivation des commerciaux

- Analyser chaque vendeur : motivations, compétences et résultats obtenus. Organiser et distribuer les tâches motivantes.
- Développer l'esprit d'équipe.

#### Exercice

Check-list de plus de trente actions de motivation.

L'accompagnement terrain

- Développer une culture coaching, tutorat, formation...

- Les différents types de visites. Durée. Fréquence.

- Mettre en place des grilles d'évaluation et actions correctives.

#### Exercice

Simulation d'un accompagnement terrain.

Savoir traiter les situations conflictuelles

- Faire face à la démotivation. Prendre des décisions impopulaires et les communiquer.

#### Exercice

Entraînement intensif à la résolution de conflits.

Mettre en place ses plans opérationnels

Concevoir votre Plan d'Actions Commerciales (PAC).

- Organiser l'action au quotidien.
- Animer des réunions d'équipe dynamisantes. Préparer une réunion. Gérer les différentes personnalités.

#### Exercice

Chaque participant construit son PAC. Préparation d'un programme de réunions motivante