



**Durée :** 14h/2 jrs

08h-12h et 13h-16h

Lieu : Scienteo



**INTER :** 58.000 CFP p/p



### Public

Toute personne en charge de l'encadrement d'un ou plusieurs commerciaux : Chef des ventes, responsable d'équipe, directeur commercial.

**Pré requis :** Connaître les fondamentaux de la relation client



### Méthodes pédagogiques

Méthode interrogative par l'analyse de pratique, d'échange d'expériences ; Méthode expositive pour l'apport théorique ; Méthode active par des exercices d'application ; des mises en situation et la co-construction des outils.



### Profil intervenante

15 ans d'expérience en tant que responsable d'équipes commerciales pour le compte de multinationales et de PME Locale. Son expérience au lui confère une bonne vision de la gestion d'équipes et des enjeux commerciaux.

Agrément 2018/0091



## Management

### Management d'une équipe commerciale

#### Objectifs

- Clarifier son rôle et sa fonction managériale auprès de son équipe
- Identifier les leviers individuels & collectifs pour mobiliser ses commerciaux
- Animer ses commerciaux en utilisant les outils managériaux
- Suivre pour faire progresser son équipe commerciale

#### Déroulé pédagogique

##### ✦ Clarifier son rôle et sa fonction managériale

- Rôle, fonction, objectifs du manager auprès de l'équipe
- Qualités nécessaires du manager pour mobiliser son équipe
- Difficultés existantes aujourd'hui

##### ✦ Identifier les leviers individuels et collectifs pour mobiliser

- Cerner les besoins, les objectifs et les motivations du commercial
- Définir les différents profils de commerciaux
- Identifier les leviers pour fédérer son équipe

##### ✦ Animer ses commerciaux en utilisant les outils managériaux

- Adapter son style de management aux différents profils
- Pratiquer une communication efficace
- Définir les objectifs collectifs et individuels
- Utiliser un feedback constructif

##### ✦ Suivre pour faire progresser son équipe commerciale

- Structurer son accompagnement terrain
- Définir les quatre phases d'apprentissage
- Sélectionner la meilleure façon pour donner un feedback
- Responsabiliser ses commerciaux et les sortir de la position de victime
- Traiter les erreurs comme source d'apprentissage
- Etablir des tableaux de bords et des indicateurs de performance

#### Evaluation pédagogique

Evaluation formative sous forme de quizz, et de mise en situation.  
Plan d'action et de progression individuel sur le livret de l'apprenant.