

# Manager et dynamiser une équipe commerciale

-Référence: **CV-66**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être managériaux
- Fixer des objectifs motivants et mobiliser chaque commercial
- Accompagner concrètement le commercial dans l'atteinte des objectifs
- Construire ses outils d'évaluation et de pilotage de l'activité commerciale

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Cette formation s'adresse aux Responsables et managers commerciaux, chefs de ventes...

### PRÉREQUIS :

- Expérience commerciale.
- Etre en situation de management ou en prise de poste.

## Programme

- **Bien se connaître pour mieux manager**
  - Autodiagnostic : définir votre style de management. Réfléchir sur votre métier. Développer votre leadership.
- **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.
- **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.
- **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.
- **Renforcer la motivation des commerciaux**
  - Analyser chaque vendeur : motivations, compétences et résultats obtenus.
  - Organiser et distribuer les tâches motivantes.
  - Développer l'esprit d'équipe.
- **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.
- **Savoir traiter les situations conflictuelles**
  - Faire face à la démotivation. Prendre des décisions impopulaires et les communiquer.
- **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.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc