

Nouveau manager commercial : réussir votre prise de fonction

-Référence: **CV-67**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Prendre la mesure de ses nouvelles responsabilités de manager de force de vente
-
- Asseoir rapidement son autorité et son leadership
-
- Réussir ses premiers actes clés de management commercial : entretiens, réunions
-
- Batir un plan de réussite pour les 6 prochains mois : mode de travail ; objectifs ; plan d'actions ; pilotage
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Commercial qui va être nommé manager commercial ou chef de vente. Manager commercial, chef de vente en poste depuis quelques mois.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Prendre en main sa nouvelle fonction**
 - Comprendre mes rôles, fonctions et missions.
 - Concilier toutes les attentes : la Direction, mon équipe commerciale, les collègues...
 - Se positionner pour éviter copinage, complaisance.
- **Principes et moments clés pour réussir sa prise de poste**
 - Les règles d'or pour asseoir sa légitimité de manager.
 - Les moments forts à saisir pour gagner la confiance.
 - Lever craintes et résistances, gérer le changement.
- **Identifier son profil de manager commercial**

Programme

- Repérer ses points forts et ses points d'amélioration.
- Identifier compétence et motivation de chaque commercial.
- Adapter son style de management.
- **Réussir ses 1ers entretiens Instaurer un climat de confiance.**
 - Points clés du guide d'entretien.
 - Manager d'anciens collègues ou des vendeurs plus gés que soi.
- **Évaluer et stimuler la performance de son équipe Construire son reporting commercial : activité, objectifs, résultats, indicateurs.**
 - Animer sa communication (direction et commerciaux) avec le reporting et stimuler la motivation.
- **Affirmer son leadership dans les réunions commerciales**
 - Préparer sa première réunion.
 - Réussir son entrée.
 - Gérer les comportements de ses commerciaux.
- **Activités à distance**
 - Pour illustrer un apport de connaissances : un module e-learning 'Réussir sa première fonction de manager' ; une vidéo 'Il était une fois un jeune chef des ventes' .



(+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