

Profession manager commercial

-Référence: **CV-67**

-Durée: **6 Jours (42 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Se positionner face à la direction commerciale et face à l'équipe
-
- Cerner ses responsabilités et son champ d'action
-
- Éviter les pièges les plus courants dans son management
-
- Maîtriser les outils, méthodes, et techniques permettant d'exercer pleinement l'ensemble de ses missions : animer, piloter, motiver, accompagner son équipe
-
- Bâtir et mettre en œuvre des plans d'actions commerciales qui produisent des résultats
-
- Acquérir les comportements qui permettent d'obtenir l'engagement maximum de ses commerciaux
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Chef des ventes en fonction. Manager commercial souhaitant challenger sa pratique actuelle. Tout collaborateur encadrant directement une équipe de commerciaux.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Diagnostiquer son style de management et s'adapter à l'équipe**
 - Bien se connaître pour corriger et adapter son style de management.
 - Éviter les comportements 'extrêmes' : copinage, autoritarisme...
 - Comment suis-je perçu par mes vendeurs ?
 - Renforcer sa flexibilité.
 - Exercice : Grille d'analyse de son style de management.
- **Comprendre son équipe et la manager en leader**

- Structurer la grille d'observation de ses vendeurs.
- Entre 'super-vendeur' et manager : comment gérer justement les deux missions ?
- Conduire un entretien d'évaluation : techniques et méthodes.
- Valider l'adéquation entre compétences acquises et requises.
- Exercice : Élaborer la grille de sélection de recrutement de ses vendeurs.
- **Construire et animer des réunions commerciales efficaces et motivantes**
 - Distinguer thème et objectif : structurer ses réunions.
 - Animer des 'entraînements' pour favoriser la maîtrise d'un argumentaire, l'aisance dans la réponse aux objections...
 - Animer des réunions dynamiques : faire passer informations et messages, encourager la prise de parole, conclure par un plan d'actions précis.
 - Exercice : Entraînement sur l'animation d'une réunion commerciale.
- **Mener des entretiens individuels qui mobilisent ses commerciaux**
 - Se fixer un objectif à chaque entretien managérial.
 - Négocier des objectifs ambitieux.
 - Accompagner le changement des habitudes.
 - Recadrer un collaborateur : les techniques d'assertivité.
 - Remotiver un vendeur aux résultats insuffisants...
 - Exercice : Élaborer une liste d'objectifs.
- **Activités à distance**
 - Un module d'entraînement 'Donner un feedback positif et constructif'.
- **Définir le potentiel client/marché**
 - Maîtriser des méthodes pratiques d'analyse de potentiel de secteur : ABC, matrice de ciblage.
 - Définir les priorités de chaque commercial en fonction des opportunités de chaque secteur.
 - Identifier les causes de perte de chiffre d'affaires et définir les actions de progrès.
 - Exercice : Élaborer la matrice ABC.
- **Construire un plan d'actions commerciales efficace**
 - Choisir les actions à mener en priorité, les résultats attendus, négocier les moyens.
 - Optimiser la répartition de l'effort entre les vendeurs.
 - Prévoir la mesure et le suivi : comptes rendus d'activité, tableaux de bord, présence terrain.
 - Exercice : Élaborer un plan d'actions commerciales.

- **Analyser et exploiter les résultats commerciaux**
 - Analyser, exploiter tableaux de bord et statistiques.
 - Évaluer les risques mais aussi les opportunités clients ou marché.
 - Diagnostiquer les forces et les faiblesses de son équipe de vente pour déterminer ses actions prioritaires de management.
 - Mesurer l'activité de chaque vendeur : organisation, ratios d'activité, maîtrise du plan de vente.
 - Exercice : Construire le tableau de bord de son commercial.
- **Être sur le terrain, acte de management commercial**
 - Choisir un type d'accompagnement : appui commercial, écoute marché, perfectionnement, formation.
 - 'Vendre' l'accompagnement terrain aux vendeurs.
 - Comment aider un vendeur à conclure une vente sans le 'court-circuiter' ?
 - Optimiser la répartition des rôles : les erreurs classiques à éviter.
 - Exercice : mise en situation aider son vendeur à progresser.
- **Utiliser l'accompagnement terrain pour faire progresser les vendeurs**
 - L'essentiel de la démarche de coaching.
 - Établir un diagnostic d'acte de vente : la grille d'observation.
 - Les étapes de l'entretien de débriefing : savoir donner un 'feed-back' efficace.
 - Mettre en place le suivi : fixer des objectifs réalistes et motivants et les faire vivre dans la durée.
 - Exercice : établir la grille d'observation.
- **Utiliser les leviers de la motivation pour obtenir davantage de ses vendeurs**
 - Connaître les leviers de motivation des commerciaux.
 - Instaurer un moral haute pression : les clés d'un climat positif et gagnant.
 - Les différents profils de commerciaux : les identifier et s'y adapter pour les faire évoluer.
 - Exercice : Identifier les profils de commerciaux.
- **Activités à distance**
 - Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation : un module e-learning 'Favoriser le développement de vos collaborateurs avec GROW' ; un module e-learning 'Animer vos réunions à distance'.
 - Évaluation des acquis



(+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