



# ***Mon métier manager commercial***

## ***Développer la performance commerciale par le management de son équipe***

*Le manager commercial est en première ligne pour accompagner les mutations actuelles et générer la performance des équipes qu'il dirige.*

*Ce cycle de formation lui permet d'acquérir les clés pour déployer la stratégie commerciale, renforcer les performances de ses collaborateurs en les motivant, et en développant leurs compétences.*

*Le manager commercial, véritable Leader gagne ainsi en efficacité par la maîtrise de méthodes éprouvées et de comportements Exigeants et bienveillants.*

### **Les objectifs de la formation :**

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable d'acquérir et appliquer les principes fondamentaux du management commercial : Cela inclut la connaissance des théories de management, des styles de leadership et la capacité de les appliquer dans des situations professionnelles variées.

De Maîtriser les rituels de management efficaces : L'apprenant sera en mesure d'identifier et d'implémenter divers rituels de management, comme les réunions d'équipe régulières, les sessions de feedback, et les techniques de motivation.

- Objectif n°1 : Savoir gérer les messages à faire passer auprès des équipes pour que les actions soient réalisées sans devoir répéter et réaliser plus souvent des réunions, des briefings, et des débriefings.
- Objectif n°2 : Maîtriser l'importance du feed back dans le management de proximité
- Objectif 3 : Maîtriser les méthodes pratiques d'analyse de potentiel de secteur.
- Objectif 4 : Construire avec pertinence un plan d'action commerciale efficace.
- Objectif 5 : Savoir analyser et exploiter les résultats des collaborateurs.

**Public : Responsables d'agence et de services**

**Prérequis :** Aucun

**Durée de la formation :** 6 journées 42 heures

**Modalités de Formation :** Présentiel

**Validation de la formation :** Attestation Formation

**Contenu de la formation :**

**PARTIE 1 : Manager une équipe commerciale (3 jours)**

**En introduction :**

Actions de management réussies, non réussies, non abouties, en cours.



### **1 - Bien se connaître pour corriger et adapter son style de management.**

Éviter les comportements "extrêmes" : copinage, autoritarisme...

"Comment suis-je perçu par mes collaborateurs ?"

Renforcer sa flexibilité dans l'exigence du service client

#### **Mise en situation**

Exercice : grille d'analyse de son style de management.

### **2 - Comprendre son équipe et la manager en leader**

Repérer les actes clés attendus de ses collaborateurs

Traduire ses actes clés en compétences.

Évaluer et faire s'auto évaluer chacun de ses collaborateurs simultanément sur son envie de faire et sur sa compétence.

Construire un arbre des compétences.

#### **Mise en situation**

Exercice : élaborer la grille d'évaluation de ses collaborateurs à travers un arbre des compétences.

### **3 - Stimuler la motivation pour obtenir davantage de ses collaborateurs**

Connaître les leviers de motivation des collaborateurs.

Intégrer les besoins spécifiques des jeunes générations et des autres générations.

Instaurer un moral haute pression : les clés d'un climat engageant et stimulant.

Individualiser son action en s'adaptant aux leviers de motivation spécifiques à chaque collaborateur.

#### **Mise en situation**

Exercice : quels sont les moteurs de mes collaborateurs ?

### **4 - Mener des entretiens individuels qui mobilisent ses collaborateurs**

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...

#### **Mise en situation**

Exercice : mises en situation sur entretiens managériaux.

## **PARTIE 2 : Piloter la performance commerciale (3 jours)**

### **1 - Définir le potentiel client/marché**

Maîtriser des méthodes pratiques d'analyse de potentiel de secteur :

Définir les priorités de chaque membre de l'équipe en fonction des opportunités de chaque client.

Identifier les causes de perte de chiffre d'affaires et définir les actions de progrès.

#### **Mise en situation**

Exercice : élaborer l'analyse complète.

### **2 - Construire un plan d'action commerciale efficace**

Choisir les actions à mener en priorité, les résultats attendus, avec quels moyens.

Optimiser la répartition de la démarche entre les équipiers.

Prévoir la mesure et le suivi : comptes rendus d'activité, tableaux de bord, présence terrain.

Optimiser son propre temps au service de l'équipe.

#### **Mise en situation**

Exercice : élaborer un plan d'actions commerciales.



### **3 - Analyser et exploiter les résultats collaborateurs**

Analyser, exploiter tableaux de bord et statistiques.

Mesurer l'activité de chaque collaborateur : organisation, ratios d'activité, maîtrise du plan de vente.

Communiquer et animer l'équipe autour du comment et des résultats.

#### **Mise en situation**

Exercice : quel tableau de bord commercial et quelle animation.

**Méthode pédagogique : Alternance entre apports théoriques et mises situation, travaux en sous-groupes, jeux de rôles**

**Modalités d'évaluation : Réalisées lors des mises en situation par des cas pratiques de management, par ateliers et par jeux de rôle.**

**Intervenant : Francois DESCAMPS**

**Nombre minimum de participants : 5**

**Nombre maximum de participants : 15**

**Date et lieu : à convenir selon les inscriptions**

**Durée : 6 jours**

**Coût : 6600 € HT (hors frais de déplacement)**

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Si vous êtes tel est votre cas et que vous souhaitez suivre cette formation, vous pouvez contacter notre référente handicap (Sylvie Salmon 06 19 19 19 36 13 / [evolearning@orange.fr](mailto:evolearning@orange.fr)). Les possibilités d'aménagement de la formation pour en faciliter le suivi seront étudiées.

**Taux de satisfaction de cette formation :** 10 « MAJ » mai 2024

**Contacts inscription : [evolearning@orange.fr](mailto:evolearning@orange.fr)**

**Sylvie Salmon 06 19 19 36 13**