Manager une équipe commerciale

Développement commercialManagement - Gestion de projets - 2025

En résumé

Cette formation vous offre les compétences essentielles pour exceller dans vos missions de manager commercial. Apprenez à guider vos collaborateurs vers l'atteinte de leurs objectifs, à développer leur activité, et à les accompagner dans leur montée en compétences. En maîtrisant l'art de fédérer vos équipes autour de projets ambitieux, vous stimulerez leur motivation et contribuerez à la réussite collective.

760 €

Net de taxe par personne

L1 MANEQUIPCOM 19-E24

2 jours soit 14 heures

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager Commercial(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Objectifs :

Connaître et avoir la capacité de mettre en œuvre ses missions de manager commercial.
Suivre les commerciaux dans l'atteinte de leurs objectifs et développer leur activité.
Accompagner les collaborateurs dans la montée en compétences.
Être capable de fédérer les équipes.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Manager avec une expérience commerciale cherchant à améliorer le management de son équipe commerciale..

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce, de la vente et de la gestion d'équipe commerciale.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Les missions du manager commercial

La place de l'équipe commerciale dans l'organisation.
Le rôle du manager commercial et les contraintes à respecter.
La mise en place de bonnes conditions de travail :

- Objectifs adaptés et négociés.
- Système de rémunération adapté (les composantes financières et les autres formes de rémunérations).
- Cadre de travail (conditions, statuts et structure).

La boîte à outils du manager.

2. L'organisation commerciale

La constitution des équipes commerciales : organisation et calcul de la taille optimale.
L'organisation et la répartition des activités.
La planification du travail.

3. Le développement de l'activité commerciale

Les indicateurs de suivi de l'activité.
L'animation d'un plan d'action commerciale.
Le partage des bonnes pratiques et la communication entre les équipes.

4. Le management d'équipe

Le recrutement.
L'évaluation des résultats et des compétences.
La mise en place de solutions d'amélioration et la formation des collaborateurs.
La récompense et les formes de motivation (concours, jeux, challenge, récompenses et communication).
Le contrôle des collaborateurs (coût de revient de la visite et attitude commerciale).

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.
Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.