

MANAGEMENT COMMERCIAL

Durée	3 jours	Référence Formation	5-CL-MGCL
-------	---------	---------------------	-----------

Objectifs

Appréhender son rôle de manager commercial, définir son rôle et ses missions

Développer les performances de son équipe

Participants

Managers d'équipes commerciales, chefs de vente, animateurs de réseaux, managers d'équipes de vendeurs, de technico commerciaux, directeurs d'agences commerciales

Pré-requis

Connaître parfaitement le rôle d'un commercial, d'un vendeur, avoir été ou être commercial(e)

Moyens pédagogiques

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur

Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle

Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques

Remise d'un support de cours.

PROGRAMME

(Cette formation dure 3 jours : 2 jours(+1): Contactez votre centre pour le 3ème jour)

- Définir son rôle et ses missions
- Evaluer la valeur ajoutée du responsable commercial
- Se recentrer sur ses missions
- Identifier son propre rôle de manager

Adapter son management à l'environnement de l'entreprise et aux hommes qui la composent

- Adapter son style au contexte et aux situations
- Identifier le profil et les compétences de chaque commercial
- Définir clairement les objectifs commerciaux
- Agir face à de mauvais résultats : que faire ? repositionner en encourageant ou sévir ?

Booster et motiver au quotidien son équipe commerciale

- Connaître les bases de la motivation
- Définir les règles du jeu en termes de stimulation individuelle et collective
- Bien mesurer la reconnaissance
- Positionner des objectifs ambitieux mais réalistes (dépassement de soi)
- Réussir ses réunions commerciales en les dynamisant

Faire face aux situations difficiles au sein de l'équipe

- Intégrer les émotions dans le travail pour identifier et résoudre un conflit/une insatisfaction
- Savoir recadrer un commercial de façon assertive pour ne pas « briser » la relation avec lui
- Faire adhérer son équipe commerciale au changement



CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834
version 2024