

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

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.

Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.

En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.

Formateur expert dans son domaine d'intervention

Apports théoriques et exercices pratiques du formateur

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants

Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants

Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM. Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

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

Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

- 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 ?

Appréhender son rôle de manager commercial

- 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

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

- 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 2025