

---

## Formation management commercial

---

**Durée de la formation : 1 jour(s) (durée totale :8h)**

**Effectif maximum durant cette formation : 5 participant (s) inter-entreprise**

**Tarif : 600 euros** (tarifs spéciaux pour demandeurs d'emploi et inscriptions groupées)

---

### Personnes concernées par cette formation :

Managers (dirigeants, cadres commerciaux)

### Pré-requis :

Etre en position d'encadrer ou d'animer une équipe commerciale.

Cette formation est particulièrement adaptée si vous vous trouvez, notamment, dans les situations suivantes:

- Je souhaite remotiver mes commerciaux dans un contexte de marché qui s'est durci.
- Je dois mobiliser mes commerciaux sur des objectifs ambitieux.
- Je n'ai aucun contrôle sur ce que font mes commerciaux.
- Confrontés à un marché difficile, mes commerciaux semblent perdre confiance (envers eux-mêmes, envers moi...)
- Je souhaite établir une synergie efficace entre mes commerciaux et les services latéraux (Production, SAV, Hotline...)
- J'ai besoin de maîtriser les niveaux de performance individuels et collectifs de mon équipe commerciale
- Je dois lancer et mobiliser mon équipe commerciale sur un nouveau projet ou produit.
- Je voudrais mettre en place un challenge pour mes commerciaux.
- Mes commerciaux manquent de rigueur dans le reporting et n'en voient pas l'utilité.

### Objectifs pédagogiques :

Amener chaque manager commercial participant à savoir faire progresser en professionnalisme, rigueur et efficacité son équipe commerciale.

### Notre engagement :

#### A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Mettre en œuvre un «plan de pilotage» simple et efficace pour vos commerciaux.
- Suivre leurs performances.
- Anticiper leurs résultats.- Les mobiliser sur des objectifs de conquête.- Développer progressivement leurs niveaux de compétences.

### Contenu pédagogique :

- La fixation des objectifs, pour clarifier ses exigences.
- Les techniques collectives de lancement commercial et de bilan, pour assurer une parfaite cohésion et une mobilisation durable de l'équipe.
- Les techniques individuelles de briefing et débriefing opérationnels commerciaux, pour assister efficacement le commercial et contrôler l'application des décisions et des plans d'action.