

Stage pratique de 3 jour(s)  
Réf : MEC

### Participants

Responsables commerciaux, chefs de ventes, directeurs commerciaux en charge de l'animation d'une équipe de vendeurs.

### Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

Prix 2012 : 1730€ HT

### Dates des sessions

#### Paris

12 mar. 2012, 9 mai 2012  
3 sep. 2012, 5 nov. 2012

# Manager une équipe commerciale

## OBJECTIFS

Structurer sa pratique à travers l'acquisition d'outils managériaux opérationnels. Apprendre à dynamiser et motiver son équipe commerciale. Définir des objectifs commerciaux, les décliner en plans d'actions d'équipes et individuels. Faire progresser ses collaborateurs en se comportant en leader.

### 1) Bien se connaître pour mieux manager

#### 2) Maîtriser les outils du management

#### 3) Mener des entretiens individuels efficaces

#### 4) Savoir évaluer les performances

### 5) Renforcer la motivation des commerciaux

#### 6) L'accompagnement terrain

#### 7) Savoir traiter les situations conflictuelles

#### 8) Mettre en place ses plans opérationnels

## Travaux pratiques

La formation est illustrée par de nombreux tests et cas pratiques, par l'utilisation de check-lists et tableaux de bord, basés sur des cas réels et sur les problématiques des participants.

## 1) Bien se connaître pour mieux manager

- Autodiagnostic : définir votre style de management. Réfléchir sur votre métier. Développer votre leadership.

### Exercice

Autodiagnostic et élaboration du Plan d'Actions Managérial.

## 2) Maîtriser les outils du management

- Les clés d'efficacité du management.
- Mettre en valeur votre équipe grâce à l'Ecoute Active.
- Le recrutement efficace des commerciaux.

### Exercice

Entraînement intensif à l'écoute active.

## 3) Mener des entretiens individuels efficaces

- Mener un entretien pour remotiver un commercial.
- Le management par objectifs.
- Le plan d'actions individuel.
- L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes.

### Exercice

Entraînement intensif à la conduite d'entretiens.

## 4) Savoir évaluer les performances

- Valider l'adéquation entre compétences acquises et compétences requises. Les repères pour adapter son style de management à chaque commercial.
- La grille d'observation individuelle, la grille de diagnostic collectif, la M.A.M.I.E.

### Exercice

Chacun construit la grille d'observation individuelle adaptée.

## 5) Renforcer la motivation des commerciaux

- Analyser chaque vendeur : motivations, compétences et résultats obtenus. Organiser et distribuer les tâches motivantes.
- Développer l'esprit d'équipe.

### Exercice

Check-list de plus de trente actions de motivation.

## 6) L'accompagnement terrain

- Développer une culture coaching, tutorat, formation...
- Les différents types de visites. Durée. Fréquence.
- Mettre en place des grilles d'évaluation et actions correctives.

### Exercice

Simulation d'un accompagnement terrain.

## 7) Savoir traiter les situations conflictuelles

- Faire face à la démotivation. Prendre des décisions impopulaires et les communiquer.

### Exercice

Entraînement intensif à la résolution de conflits.

## 8) Mettre en place ses plans opérationnels

- Concevoir votre Plan d'Actions Commerciales (PAC).
- Organiser l'action au quotidien.
- Animer des réunions d'équipe dynamisantes. Préparer une réunion. Gérer les différentes personnalités.

**Exercice**

*Chaque participant construit son PAC. Préparation d'un programme de réunions motivantes.*