

Formation : Animer et motiver ses équipes commerciales

Formation pratique - 3j - 21h00 - Réf. MEC
Prix : 1720 € H.T.

★★★★☆ 4,9 / 5

Ce cours vous apprendra à structurer votre pratique à travers l'acquisition d'outils managériaux opérationnels, à dynamiser et motiver votre équipe commerciale, à définir les objectifs commerciaux et les décliner en plans d'actions individuels et d'équipe, à faire progresser vos collaborateurs.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être managériaux
- ✓ Fixer des objectifs motivants et mobiliser chaque commercial
- ✓ Accompagner concrètement le commercial dans l'atteinte des objectifs
- ✓ Construire ses outils d'évaluation et de pilotage de l'activité commerciale

Public concerné

Responsables et managers commerciaux, chefs de ventes.

Prérequis

Expérience commerciale. Etre en situation de management ou en prise de poste.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Formation illustrée par de nombreux tests, cas pratiques, check-lists et tableaux de bord, basés sur des cas réels y compris ceux des participants.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

PARTICIPANTS

Responsables et managers commerciaux, chefs de ventes.

PRÉREQUIS

Expérience commerciale. Etre en situation de management ou en prise de poste.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

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.

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.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émergence par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

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.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 1 juin, 1 juin, 2 juin, 8 sep., 16 sep., 16 sep.,
20 oct., 7 déc., 7 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 1 juin, 16 sep., 7 déc.