

Parcours certifiant Devenir manager commercial

Certification ORSYS

Cours pratique - 9j - 63h00 - Réf. KME

Prix : 4570 € H.T.

Le manager commercial fédère son équipe autour des enjeux stratégiques de l'entreprise, conçoit et met en place le déploiement opérationnel de la stratégie commerciale. Il dynamise et accompagne ses collaborateurs dans la réalisation des objectifs qui leur sont fixés. Très concret et basé sur des exercices pratiques, ce parcours vous permettra d'acquérir les réflexes essentiels pour apprendre les fondamentaux du métier de manager commercial.

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Suivre, évaluer et adapter son plan d'action commerciale
- ✓ Cibler les bons interlocuteurs et organiser sa stratégie d'influence
- ✓ Adopter une visibilité efficiente des indicateurs retenus et des écarts sur objectifs
- ✓ Encourager son équipe et la rendre performante et soudée

Public concerné

Les nouveaux managers commerciaux ou toutes les personnes souhaitant acquérir des techniques, méthodes et outils permettant de manager une équipe commerciale.

Prérequis

Maîtrise des techniques commerciales de base.

Certification

Ce parcours certifiant est validé via un examen écrit sous forme d'étude de cas (cf. Réf KXD).

PARTICIPANTS

Les nouveaux managers commerciaux ou toutes les personnes souhaitant acquérir des techniques, méthodes et outils permettant de manager une équipe commerciale.

PRÉREQUIS

Maîtrise des techniques commerciales de base.

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.

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.

Composition du parcours

Ce parcours est composé des modules suivants :

Bâtir et piloter le Plan d'Action Commercial

Réf. PAC - 3 jours

★ 4 / 5

Construire sa stratégie d'influence commerciale

Réf. BOY - 2 jours

★ 5 / 5

Tableaux de bord commerciaux : piloter la performance

Réf. TBC - 2 jours

★ 5 / 5

Management d'équipe : les bonnes pratiques

Réf. MEQ - 2 jours

★ 4 / 5

Certification Devenir manager commercial

Réf. KXD - 0.5 jour

Programme de la formation

1 Bâtir et piloter le plan d'action commerciale

- Du plan marketing au plan d'action commerciale.
- Analyse et diagnostic.
- Définir sa stratégie d'objectifs.
- Décider des actions et bâtir son plan d'action commerciale.
- Planifier, lancer et contrôler des actions.
- Savoir "vendre" son plan d'action commerciale à sa hiérarchie et à ses collaborateurs.

Travaux pratiques

Apports théoriques et exercices pratiques.

2 Construire sa stratégie d'influence commerciale

- Utiliser les médias de la communication d'influence.
- Comprendre la structure des lobbies et des groupes d'intérêt.
- Construire un réseau de relations commerciales.
- Préparer et organiser sa stratégie d'influence.

Travaux pratiques

Mises en situation adaptées au contexte des participants, partage d'expérience et de pratiques. Démonstration d'outils digitaux.

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'émargement 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.

3 Tableaux de bord commerciaux : piloter la performance

- Cadrer les actions de contrôle et de suivi.
- Définir des outils pertinents pour des tableaux de bord efficaces.
- Créer des tableaux de bord de pilotage et donner de la visibilité.
- Impliquer et coordonner les membres de l'équipe commerciale.
- Accompagner les commerciaux à partir des résultats obtenus.

Travaux pratiques

Définition des indicateurs de performance. Construction d'outils de pilotage et d'un plan de reporting commercial.

4 Management d'équipe

- Cerner ses missions et son rôle de manager d'équipe.
- Pratiquer un management motivant.
- S'entraîner à communiquer en manager d'équipe.
- Se préparer à l'animation d'équipe.
- Perfectionner sa conduite de réunion.
- Renforcer la cohésion d'équipe.

Travaux pratiques

Mises en situation filmées et débriefées. Techniques de prise de parole en public. Quiz. Exercices ludiques de cohésion d'équipe.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 30 mars, 18 mai, 14 oct., 30 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 mai, 14 oct., 30 nov.