

Formation : Coaching commercial, renforcer la compétence et la performance des équipes

Méthodes, outils, savoir-être

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. MIT

Prix : 1500 € H.T.

ActionCo

Nouvelle édition

Dans un contexte de plus en plus concurrentiel, avec des enjeux en constante évolution, accompagner efficacement la performance des équipes commerciales est un levier essentiel d'adaptation. Cette formation-atelier vous propose d'explorer une approche pragmatique du coaching commercial et d'expérimenter des outils concrets pour développer le potentiel de vos collaborateurs et soutenir durablement la performance commerciale sur le terrain.

Objectifs pédagogiques

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

- Distinguer les différentes approches d'accompagnement commercial
- Intégrer les principes du coaching
- Mettre en place un cadre de confiance
- Construire un grille d'observation en posture coach
- Cerner les motivations du collaborateur accompagné
- Affirmer sa posture coach par l'écoute active
- Donner un feedback constructif
- Structurer un compte-rendu de coaching
- Co-construire un plan d'actions

Public concerné

Toute personne en charge de l'accompagnement de collaborateurs commerciaux : managers commerciaux, directeurs commerciaux, chefs des ventes, commerciaux seniors, tuteurs

PARTICIPANTS

Toute personne en charge de l'accompagnement de collaborateurs commerciaux : managers commerciaux, directeurs commerciaux, chefs des ventes, commerciaux seniors, tuteurs

PRÉREQUIS

Maitriser les techniques commerciales et expérience d'accompagnement de collaborateurs

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.

Prérequis

Maitriser les techniques commerciales et expérience d'accompagnement de collaborateurs

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

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Ateliers d'expérimentation des approches et outils de coaching commercial.

Mises en situations et jeux de rôle adaptés au contexte des participants.

Constitution de sa boîte à outils

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 Comprendre l'approche du coaching commercial

- Distinguer les différentes approches d'accompagnement : management, tutorat, mentorat, coaching
- Cerner les rôles et postures du coach commercial
- Identifier les étapes clefs d'un accompagnement réussi

Exercice

Brainstorming en sous-groupes : définir les rôles et postures de coach commercial. Autodiagnostic : mieux se connaître pour mieux accompagner

2 Mettre en œuvre une posture de coach commercial

- Développer l'écoute active de coach
- Respecter les piliers d'une relation de confiance
- Structurer une grille d'observation en posture coach

Mise en situation

Ateliers : Reformuler en posture de coach commercial. Construire la grille d'observation d'un rendez-vous commercial en posture coach. Utiliser la grille sur une simulation de rendez-vous commercial

3 Valoriser et formaliser le coaching commercial

- Identifier le profil et motivations du collaborateur accompagné
- Pratiquer le questionnement ouvert
- Utiliser les principes de la communication positive
- Réaliser un feedback constructif
- Structurer et communiquer un compte-rendu post-coaching

Mise en situation

Ateliers : Réaliser le feedback et faire face aux objections du collaborateur commercial. A partir des exercices précédents structurer les éléments clés du compte-rendu de coaching

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.

4 Construire un plan d'actions pour engager

- Co-construire un plan d'actions personnalisé et motivant
- Formaliser et planifier les actions à mener
- Organiser le suivi du plan d'action

Mise en situation

Ateliers : structurer le contenu d'un plan d'actions et de suivi

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](#).

Financement par les OPCO

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 : 26 mars, 18 juin, 1 oct., 3 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 26 mars, 18 juin, 1 oct., 3 déc.