Formation Manager une équipe commerciale

Management de proximité et opérationnel **Commercial / Vente**

Référence de la formation : **R001**
Villes : **Strasbourg**, **Mulhouse**, **Colmar**

Apprenez à élaborer un plan d'action commercial et à communiquer efficacement auprès de votre équipe commerciale grâce à cette formation complète.

En présentiel **Accessible**

Durée : **3 jours (21 heures)**
Tarif Inter : **1 470 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 3 juin 2025

Le manager des équipes commerciales a pour rôle de **coordonner le plan d'action commercial** pour atteindre les objectifs fixés. Il veille à la **montée en compétence de ses équipes** et **pilote les indicateurs de performance** pour s'assurer de l'atteinte des résultats.

La formation « Manager une équipe commerciale » s'adresse aux collaborateurs amenés à piloter une équipe de vente et/ou à accompagner les commerciaux sur le terrain.

Améliorez vos méthodes de management, développez votre potentiel de manager et boostez vos équipes grâce à des entraînements spécifiques !

Objectifs de la formation

- Acquérir et mettre en œuvre les techniques de motivation et de management des collaborateurs
- Elaborer un plan d'action commercial
- Savoir communiquer auprès de son équipe
- Organiser et structurer l'accompagnement des commerciaux

A qui s’adresse la formation ?

Public

- Toute personne amenée à piloter une équipe de vente et/ou à accompagner les commerciaux sur le terrain

Pré-requis

- Avoir une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales

Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un expert du management
- Outils opérationnels utilisables en entreprise

- Apport de connaissance et de réajustement

Programme de la formation

1. Structurer et organiser

- Finalités, buts et objectifs de l’Entreprise
- Projet stratégique
- De la stratégie au marketing

2. Le plan d’action commercial

- Approche marché et diagnostic
- Objectifs, programmes et moyens
- Structures et budgets
- Inventaire des couples Produits/Marché
- Diagnostic dynamique par couple

3. Rôle du manager

- Déclinaison à court terme de la politique générale
- Les fonctions de l’animateur d’une équipe
- Missions, objectifs et tâches
- Gérer le temps et les priorités
- Apprendre à développer son potentiel de manager

4. Gérer les relations et mieux communiquer

- Informer et communiquer
- Transmettre un message efficacement
- Socio-styles des vendeurs
- Gérer les conflits

5. S’approprier les outils du manager

- Mettre en œuvre l’action commerciale
- Créer des outils de suivi
- Tableau de bord du manager

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Entrainements spécifiques sur des problèmes identifiés/jeux de rôles/mises en pratique

Organisation

Formation en présentiel

Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou questionnaire

Validation de la formation

Attestation d’évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

93 %
de recommandation en 2024

90.5 %
de satisfaction en 2024

7266
nombre de stagiaires en 2024