

Manager efficacement son équipe commerciale



Durée conseillée

2 jours soit 14 heures

Tarif selon devis



www.abisformation.fr

VENTES ET ACHATS

L'animation et la dynamisation de son équipe de vente constituent l'enjeu fondamental de la direction commerciale. Il est essentiel de fédérer son équipe afin de répondre aux objectifs de l'entreprise.

Format

Sur-mesure

Groupe de 12 stagiaires maximum

CONTENU

- **Mettre en place ses plans opérationnels**
 - Traduire les objectifs commerciaux en plan d'actions, de fidélisation, de développement ou de prospection
 - Définir des objectifs individuels
- **Maîtriser les outils du management**
 - Savoir adapter son style de management selon le profil des équipes
 - Un management par objectifs : savoir responsabiliser ses commerciaux sur la rentabilité des actions, négocier des objectifs individuels et donner les moyens d'y parvenir
 - Un management qualitatif : savoir évaluer les potentialités et les attentes de son équipe, définir et fixer des objectifs
- **Le recrutement efficace des commerciaux**
 - Définir le profil recherché selon les objectifs du plan d'actions commercial
 - Quelques techniques de recrutement (entretien, tests...)
 - L'intégration du candidat
- **Mettre en place des réunions d'équipe productives**
 - Préparer une réunion
 - Définir les objectifs
- **Maîtriser le management « terrain »**
 - Préparer un RDV
 - Accompagner un collaborateur en RDV
 - Mettre en place des grilles d'évaluation et actions correctives
- **Savoir évaluer les performances**
 - L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes
 - Valider adéquation entre compétences acquises et compétences requises
- **Les différentes politiques de motivation**
 - Par la rémunération : adapter un système stimulant
 - Par la formation : mettre en place des projets de formation individuels

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De définir des objectifs commerciaux
- D'utiliser des techniques et outils de management
- D'évaluer la performance des équipes

Public

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

Pré-requis

Occuper ou accéder à un poste de direction commerciale

Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

Formations complémentaires

Mieux négocier avec ses clients
Conquérir de nouveaux clients

Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

Références bibliographiques

Toute la fonction commerciale
Savoirs, savoir-faire, savoir-être
Marie-Agnès Blanc et Marie-Paule Le Gall
Dunod - 07/2012

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850