



MANAGER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

Engager, motiver et animer son équipe commerciale

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

NEW

DDA

Ref. : C19FV

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1510 € HT

Repas inclus

La formation « Manager son équipe commercial » vous offre une opportunité précieuse de perfectionnement pour les [managers commerciaux](#)

désireux de renforcer leurs compétences et d'**optimiser les performances** de leur équipe. En mettant l'accent sur l'importance cruciale du rôle du manager commercial dans la **motivation et la réussite** des commerciaux, ce programme combine habilement l'acquisition d'outils et de méthodes pour **engager et motiver** son équipe mais également les outils pour **piloter** efficacement leur

[performance commerciale](#)

En intégrant les nouveaux défis du **management à distance** et les attentes spécifiques des nouvelles générations, cette formation offre une approche complète et adaptée aux réalités actuelles du marché. Durant cette formation, vous apprendrez à définir des **objectifs commerciaux** pertinents et à élaborer des **plans d'actions** concrets **pour stimuler la performance individuelle et collective.**

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

03 et 04 juin 2025

- 03/06/2025 09:00 --> 04/06/2025 17:30 à Paris
 - 03/06/2025 09:00 --> 03/06/2025 17:30
 - 04/06/2025 09:00 --> 04/06/2025 17:30

OBJECTIFS

- Engager et motiver son équipe commerciale pour atteindre leurs objectifs.
- Améliorer et piloter les performances de son équipe commerciale.
- Faire monter en compétences son équipe commerciale.
- Gérer les difficultés efficacement au sein de son équipe commerciale.

EVALUATION

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

POUR QUI ?

Tous managers commerciaux ou responsables d'équipes commerciales, chef des ventes.

PRÉREQUIS

Être en situation de manager ou en prise de poste.

COMPÉTENCES ACQUISES



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



À l'issue de la formation, vous serez capable d'animer son équipe commerciale en développant les performances individuelles et collectives.

PROGRAMME

Pendant
Manager son équipe commerciale

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Personnaliser son style de management selon son équipe commerciale

- **Autodiagnostic** : comprendre son style de management pour identifier ses points forts et ses axes d'amélioration.
- Analyser et comprendre les personnalités au sein de son équipe commerciale : le profil DISC.
- Identifier les sources de motivation de son équipe commerciale.
- Elaborer son plan d'action commercial pour son équipe.
- Gérer les émotions dans la relation avec son équipe commerciale.

Comprendre et encadrer son équipe commerciale efficacement

- Établir un diagnostic de son équipe commerciale : adéquation compétences acquises et requises.
- Mener des entretiens d'évaluation : méthodes et outils.
- Assurer la montée en compétences de ses commerciaux par des entraînements.
- Animer des réunions commerciales utiles, engageantes et dynamiques : structure et techniques d'animation.
- Animer des réunions à distance ou en hybride : méthode et outils.
- Faire preuve d'assertivité pour assumer ses décisions avec constructivité.
- Favoriser l'autonomie de ses commerciaux en déléguant efficacement.
- **Atelier pratique** : Mise en situation d'entretien d'évaluation.

Piloter la performance commerciale de son équipe

- Faire adhérer son équipe commerciale à des objectifs ambitieux et réalisables.
- Choisir les actions à mener en priorité et bien les répartir dans son équipe.
- Conduire des entretiens managériaux efficaces et constructifs.
- Motiver son équipe commerciale par l'exemple.
- Accompagner ses commerciaux sur le terrain.
- Suivre les performances individuelles et collectives de son équipe commerciale : tableaux de bord des ventes.
- Anticipation des écarts, priorisation et optimisation des efforts : piloter les performances commerciales individuelles et collectives.
- Digitaliser sa démarche commerciale : social selling.

Mobiliser son équipe commerciale : entretiens et leviers de la motivation

- Pratiquer l'écoute active et communiquer avec empathie.
- Assurer des entretiens d'évaluation justes et efficaces : techniques et méthodes
- Pratiquer le coaching et management à distance
- Mener des entretiens individuels stimulants.
- Valoriser les succès individuels et collectifs.
- Réagir face à des résultats insuffisants : remobiliser un commercial démotivé.
- **Atelier pratique** : mise en situation à la résolution de conflit.

INTERVENANTS



Nabil MESSEGUEM

Consultant-formateur expert dans le domaine commercial et management.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

