

CYCLE CERTIFIANT



Parcours certifiant manager commercial

Manager et piloter son équipe commerciale

À l'issue de ce parcours, vous aurez acquis toutes les compétences nécessaires au pilotage commercial et au management de l'équipe.

MODULE 1 | 2 jours

Décliner la stratégie en plan d'action commercial

Construire le plan d'action commercial en lien avec la stratégie

- Transformer les objectifs marketing en plan d'action commercial.
- Analyser le portefeuille clients et la concurrence, construire le SWOT, trouver des opportunités de croissance.
- Construire la stratégie de développement clientèle et formaliser la stratégie commerciale : stratégie de distribution, objectifs tarifaires, objectifs de prospection et de fidélisation...
- Planifier le plan d'action commercial et la priorisation des actions clients.
- Définir les objectifs de vente globaux et les objectifs individuels.
- Suivre, mesurer et rendre compte du déploiement du plan d'action commercial.
- Mettre en place des actions correctives et réajuster le plan.

MODULES DISTANCIELS

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

MODULE 2 | 4 jours

Piloter l'activité commerciale et mobiliser l'équipe

Constituer et manager une équipe commerciale

- Recruter une équipe commerciale : identifier les bons profils, bien équilibrer les profils de son équipe, conduire ses recrutements et favoriser l'intégration des nouveaux collaborateurs.
- Manager ses équipes en leader : assertivité et leadership au quotidien.
- Faire adhérer ses équipes à une ambition et susciter l'engagement.
- Motiver ses équipes et développer l'esprit de challenge.
- Favoriser l'adhésion de son équipe à l'amélioration du service client.
- Déléguer et contrôler l'activité pour une efficacité maximum.
- Anticiper et gérer les situations managériales difficiles.

Organiser, orienter et piloter l'activité commerciale

- Exploiter et analyser les différents reportings.
- Identifier les risques et les axes d'amélioration et mettre en place des actions correctives.
- Mesurer et challenger les performances individuelles à l'aide des KPIs.
- Construire et animer des réunions commerciales efficaces et motivantes.
- Mobiliser ses équipes à distance.

MODULE 3 | 3 jours

Développer la performance de l'équipe commerciale

Accompagner et motiver les commerciaux sur le terrain

- Connaître et s'adapter à chaque commercial, en fonction de ses motivations et de ses compétences.
- Déployer et assurer un appui commercial sur le terrain.
- Débriefing et coacher efficacement ses équipes en fonction de leurs points d'amélioration.
- Mettre en place des objectifs d'amélioration personnalisés et motivants.

Développer sa performance grâce au digital et favoriser les synergies avec l'équipe marketing

- Utiliser les réseaux sociaux pour prospecter et développer le CA.
- Favoriser les synergies entre points de vente physiques et digitaux.
- Exploiter les outils digitaux pour manager efficacement à distance et déployer des outils de vente digitaux au sein de son équipe.
- Optimiser la collecte et le transfert des informations commerciales pertinentes au service marketing pour s'assurer de l'efficacité des actions marketing et des supports de vente.

PERFECTIONNEMENT

Code : DIRCIAL

- 9 jours - 63 heures
- Prix HT : 4990 € (repas inclus)

PARCOURS CERTIFIANT

Code : CERTIFDV

- 10 jours - 70 heures
- Prix HT : 6070 € (repas inclus)



*Option certifiante

La participation au parcours certifiant permet d'obtenir un Certificat Professionnel FFP (CP FFP) manager commercial attestant de la maîtrise de nouvelles compétences.

- Soutenance devant un jury professionnel à l'issue du parcours.
- Ce parcours est validé par l'ISQ – OPQF.

PLANNING**Paris**

- 1er - 2 avril 2019
- + 13 au 16 mai 2019
- + 17 au 19 juin 2019
- + 20 juin 2019 (option certifiante)

- 14 - 15 novembre 2019
- + 10 au 13 décembre 2019
- + 14 au 16 janvier 2020
- + 17 janvier 2020 (option certifiante)

Journée de préparation à la certification (1 jour)

Besoin d'aide pour constituer votre dossier de financement ? Contactez-nous !
01 43 72 64 00 • inscription@ism.fr

OBJECTIFS

- Élaborer le plan d'action commercial.
- Recruter et manager son équipe.
- Piloter et contrôler l'activité commerciale.
- Mobiliser et faire progresser ses collaborateurs au quotidien.
- Développer les synergies avec l'équipe marketing et utiliser les outils digitaux.

PRÉREQUIS

Maîtrise des techniques commerciales et expérience terrain de 2 ans minimum.

PUBLIC CONCERNÉ

Nouveaux managers commerciaux ou toute personne souhaitant acquérir des techniques, méthodes et outils lui permettant de manager une équipe commerciale.



Nous vous accompagnons avant, pendant et après la formation

Distanciel

Quiz amont

Présentiel

Journée en présentiel

Distanciel

Communauté en ligne pour échanger avec les autres apprenants
e-évaluation
Classes virtuelles
Modules vidéo