

Entraînement intensif au management commercial

Développer la performance commerciale et affirmer son leadership

DIGITAL

À l'issue de ce training, vous serez en mesure de monter en compétences dans votre fonction de manager commercial.

PROGRAMME

JOUR 1 : Situer son rôle et manager avec sa personnalité

- Identifier les attentes.
- Comprendre ses zones de responsabilité.
- Clarifier l'ensemble de ses missions.
- Évaluer son style de management : autodiagnostic.
- Renforcer sa flexibilité et son adaptabilité.

JOUR 2 : Affirmer son leadership

- Se sentir légitime.
- Diffuser sa vision commerciale claire et mobilisatrice.
- Faire du plan d'action commercial un projet d'équipe où chacun a sa place.
- Accompagner dans la construction du projet : poser les étapes.
- Encourager, féliciter.
- Apprendre à ses commerciaux à rebondir après un échec.

JOUR 3 : Construire un plan d'action commerciale

- Choisir sa stratégie commerciale et la décliner suivant les clients et produits.
- Fixer des objectifs réalistes et motivants et les faire vivre.
- Mesurer, contrôler et suivre.
- Donner et demander du feedback à ses équipes.

JOUR 4 : Accompagner sur le terrain pour faire progresser les résultats

- Choisir un type d'accompagnement.
- Répartir des rôles avant le rendez-vous client.
- Devenir manager coach.

JOUR 5 : Développer le potentiel de chacun

- Tirer la performance commerciale « vers le haut ».
- Susciter, chez chaque commercial, l'envie de devenir « la référence ».
- Manager le dépassement de la performance.
- Motiver son équipe : les différents leviers de la motivation.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.
- Comment mettre en place une communication assertive ?
- Quel lien entre assertivité et leadership ?

PERFECTIONNEMENT

Code : MANCIAL

🕒 5 jours - 35 heures

💰 Prix HT : 2890 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Maîtriser les méthodes, techniques et outils du leadership commercial.
- Construire le plan d'action et les indicateurs de suivi.
- Faire monter en compétences et accompagner sur le terrain.

PRÉREQUIS

Avoir une pratique du management commercial.

PUBLIC CONCERNÉ

Tous managers commerciaux.

PLANNING

Paris

18 mars + 17 avril + 17 mai +
7 juin + 8 juillet 2019

4 octobre + 6 novembre
9 décembre 2019 + 13 janvier
2020 + 14 février 2020