



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

CPF

Ref. : C19NEWICIAL

Duration :
2 jours - 14 heures

Pricing :
Employee - Company :
1350 € HT
Private individual : 1300 €
TTC

Code CPF : 236324

NOUVEAU MANAGER COMMERCIAL : RÉUSSIR SA PRISE DE POSTE

Acquérir les méthodes pour une prise de fonctions efficace

Le nouveau manager commercial doit faire ses preuves, dès sa prise de fonction, afin d'affirmer sa légitimité. Ce stage vous apporte les règles d'or pour prendre les bonnes décisions dès votre prise de fonction et manager votre équipe commerciale avec succès.
OPTION MICRO-CERTIFICATION ISM*

OBJECTIVES

- Diagnostiquer son style de management afin de mieux l'adapter à son équipe commerciale.
- Réussir ses premières actions de management.
- Piloter son équipe commerciale et sa performance.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

CONCERNED PUBLIC

Nouveaux et futurs managers et responsables commerciaux.

PREREQUISITE

Avoir une expérience commerciale.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de prendre vos fonctions de manager commercial efficacement.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAM

Nouveaux managers commerciaux : réussir sa prise de poste

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment réussir vos premiers pas de manager ?
- Comment motiver son équipe ?
- Quelles sont les clés d'une communication performante ?
- Comment renforcer l'impact de nos messages ?

Préparer sa prise de poste à la direction commerciale

- Analyser l'environnement de son entreprise et de son service.
- Cartographier son périmètre de responsabilités et ses missions de manager commercial.
- Étude de cas : benchmark de bonnes pratiques de managers commerciaux.
- Évaluer son style de management commercial.
- Déterminer ses forces et ses points d'amélioration.
- Étude de cas : passer de l'esprit commercial à l'esprit du manager commercial.
- Fixer ses objectifs et priorités en accord avec les attentes de sa hiérarchie.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

Assumer ses nouvelles responsabilités de manager commercial

- Analyser la situation : ressources disponibles et rapports de force.
- Atelier : identifier les personnalités et les compétences dans son équipe commerciale.
- Adapter son management commercial aux profils de ses commerciaux.
- S'affirmer dans son rôle de manager et asseoir sa légitimité.
- Mise en situation : organiser et réussir sa réunion de prise de poste.
- Gagner et conserver le soutien de sa hiérarchie : compréhension des attentes, reporting...

Obtenir des résultats rapidement avec sa nouvelle équipe commerciale

- Fixer les règles du jeu de fonctionnement d'équipe pour instaurer une dynamique de confiance et obtenir des « quick wins ».
- Mise en situation : organiser et animer une réunion commerciale efficace.
- Partager les objectifs et répartir les tâches pour gagner en efficacité.
- Mise en situation : mener un entretien individuel de fixation d'objectifs.

Manager son équipe commerciale à distance

- Renforcer ses atouts de communication pour faire passer à distance des messages à son équipe commerciale.
- Passer d'une posture de management à une posture de Leadership pour apporter du sens et de l'engagement malgré la distance.
- Être à l'écoute des besoins individuels pour maintenir la confiance et développer l'autonomie de son équipe commerciale.
- Utiliser tous les outils collaboratifs à bon escient pour maintenir une dynamique collective et une cohésion.

Évaluer et piloter les performances de son équipe commerciale

- Bâtir un plan d'action commercial :
 - fixer les priorités et les objectifs commerciaux,
 - construire les tableaux de bord,
 - définir les ratios clés,
 - contrôler les résultats et les écarts par rapport aux objectifs.
- Analyser et suivre résultats individuels et performance collective pour actionner les bons leviers.
- Mise en situation : mener un entretien individuel de remobilisation.

TRAINERS

Olivia PIERRES

Franck JARROSSON

MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES

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.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES

À distance

07 et 08 juin 2021

06 et 07 oct. 2021

Paris

06 et 07 déc. 2021