



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

CPF

Ref. : C19FV

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1350  
€ HT

Code CPF : 236324

# MANAGER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

## Engager, motiver et animer son équipe commerciale

Avec ce stage, vous disposez d'une feuille de route pour accompagner jour après jour vos commerciaux. Une méthode simple et claire pour valoriser les qualités et les attitudes positives, développer la capacité d'adaptation.

### OBJECTIFS

- Engager et motiver son équipe commerciale.
- Améliorer les performances de 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.

### PRÉREQUIS

Avoir une expérience du management commercial.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Animer son équipe commerciale en développant les performances individuelles et collectives.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

### PROGRAMME

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.
- 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.
- Faire preuve d'assertivité pour assumer ses décisions avec constructivité.
- Favoriser l'autonomie de ses commerciaux en déléguant efficacement.

#### Agir pour conduire son équipe commerciale vers la performance



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28

- Faire adhérer son équipe commerciale à des objectifs ambitieux et réalisables.
- 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.

### **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
- Mener des entretiens individuels stimulants
- Valoriser les succès individuels et collectifs.
- Réagir face à des résultats insuffisants : remobiliser un commercial démotivé.

*Dans le cadre de l'option micro-certification, l'acquisition des compétences sera évaluée par contrôle continu et exercice final articulant l'ensemble des concepts abordés.*

*Option micro-certification : 220€ HT*

*Si vous souhaitez passer une certification, merci de cocher la case correspondante lors de votre inscription.*

## **INTERVENANTS**

Hubert GAZET  
Ingénieur-Conseil en management  
Hubert Gazet Consultants

Thierry MATHURIN

## **MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET 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.