



BY ABILWAYS

FORMATIONS LONGUES

PERFECTIONNEMENT

CPF

Ref. : C20CERTIFDV2

Durée :
7 jours - 49 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 3990
€ HT
Particulier : 3410 € TTC

Code CPF : 236324

PARCOURS CERTIFIANT MANAGER COMMERCIAL

Manager et piloter efficacement son équipe commerciale

Relais fondamental du management de l'entreprise, le manager commercial est en contact direct avec les forces de vente et garant de leur activité. Il bâtit et pilote le plan d'actions commerciales, mobilise et anime ses équipes pour atteindre les objectifs fixés. Ce parcours vous permet d'acquérir toutes les compétences nécessaires au pilotage commercial et au management de l'équipe.

Grâce à la reconnaissance officielle de notre parcours certifiant Manager commercial, validez et valorisez vos nouvelles compétences professionnelles auprès de votre entreprise, sur votre profil LinkedIn ou tout simplement sur votre CV.

Suivre une formation certifiante sans passer la certification, c'est possible ! Contactez-nous au 01 85 53 47 56.

OBJECTIFS

- Élaborer le plan d'action commercial.
Piloter et contrôler l'activité commerciale.
Mobiliser et faire progresser ses collaborateurs au quotidien.

EVALUATION

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

POUR QUI ?

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

PRÉREQUIS

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

COMPÉTENCES ACQUISES

Assurer le pilotage commercial et un management de l'équipe.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAMME

Manager son équipe commerciale (Module 1 - 2 jours)

Module distanciel

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Que manage réellement un manager ?
- Comment mener à bien les différents entretiens individuels ?
- Comment réussir ses réunions ?

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.



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

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

- 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.

Bâtir sa stratégie commerciale, construire son plan d'action commercial et piloter son activité (Module 2 - 2 jours)

Modules distanciel

- Comment organiser et piloter son activité ?

Développer la stratégie de sa démarche commerciale

- Intégrer les informations marketing/client dans la stratégie commerciale.
- Prendre en compte l'attractivité des clientèles : potentiel et taux de pénétration.
- Réaliser une étude SWOT et analyser sa position.
- Identifier des opportunités de croissance, les traduire en stratégie de développement et formaliser une stratégie commerciale.

Organiser son portefeuille clients et sa répartition commerciale

- Analyser son cycle de vie produit/service.
- Estimer le poids relatif de ses clients et ses cibles prioritaires.
- Calculer le potentiel de son portefeuille clients et son taux de pénétration.
- Allouer les ressources par priorités (temps, moyens...).
- Cibler les prospects pertinents et prioritaires.
- Valider l'adéquation avec le découpage des secteurs commerciaux.

Construire son plan d'action commercial

- Rédiger le plan d'action commercial : structure et contenu.
- Créer le planning de l'année commerciale.
- Définir le plan de prospection de son équipe.
- Sélectionner les indicateurs clés de son plan d'action commercial.
- Déterminer la rémunération des équipes commerciales.

Piloter son plan d'action commercial

- Présenter son plan d'action commercial et susciter l'adhésion de la force de vente.
- Tirer parti de son plan d'action commercial pour stimuler la force de vente.
- Mettre en place des actions de fidélisation et de reconquête des clients perdus.
- Évaluer la performance de ses commerciaux : tableau de bord et indicateurs individuels.
- Définir les mesures correctives pour remédier à un manque de performance commerciale.

Dans le cadre de la certification : quiz de validation des connaissances des thèmes du module.

Stimuler la performance et la motivation de son équipe commerciale (Module 3 - 2 jours)

Modules distanciel :

- Comment motiver son équipe ?
- Comment favoriser la performance collective ?

Coaching individuel : développer le potentiel de ses commerciaux

- Diagnostic : des profils et besoins d'accompagnement de son équipe
- Adapter son mode de communication à chaque collaborateur et situation.
- Favoriser la prise d'initiatives : susciter confiance et estime de soi
- Atelier : mener une session de coaching efficace.
- Réaliser des entretiens individuels mobilisateurs et stimulants.
- Assurer un suivi terrain pour mieux satisfaire ses clients.



BY ABILWAYS

- Atelier : réussir les visites accompagnées.

Coaching collectif : soutenir la performance de l'équipe commerciale

- Diagnostic : réaliser la matrice de compétences/motivation de son équipe.
- Atelier : construire un plan de développement d'équipe fédérateur et engageant.
- Trouver le juste équilibre entre autorité et proximité : la méthode DESC.
- Atelier : animer des réunions commerciales utiles, engageantes et dynamiques.

Allier coaching et performance commerciale

- Développer un management du dépassement de la performance au quotidien : les leviers de motivation.
- Incentives, challenges... : bonnes pratiques et leviers pour stimuler les potentiels commerciaux.
- Utiliser la mesure de la performance commerciale pour encourager collectivement et individuellement.

Dans le cadre de la certification : quiz de validation des connaissances des thèmes du module.

Certification Professionnelle Manager Commercial (1 jour)

La participation au parcours certifiant permet d'obtenir un Certificat Professionnel ISM Manager Commercial attestant de la maîtrise de nouvelles compétences.

- Soutenance devant un jury professionnel à l'issue du parcours.
- Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF.

INTERVENANTS

Vincent RIGHI

Bruno GERARD

Guillaume DIEU

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 :

Cette formation, en plusieurs modules, alterne théorie et pratique et met l'accent sur les échanges et le mode collaboratif. Les exercices en salle et d'intersessions permettent d'évaluer la prise en main des outils, concepts et méthodologies vus en formation. Parallèlement, chaque participant, souhaitant passer la certification du parcours, travaille sur un sujet personnel, choisi en lien avec l'équipe pédagogique. L'ensemble du parcours permet d'appréhender et de valider les différentes connaissances et compétences nécessaires à la réalisation de ce sujet/projet. Grâce à leur expertise, les intervenants conseillent et accompagnent ces apprenants jusqu'à la présentation de leur travail.

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.





BY ABILWAYS

LIEUX ET DATES

À distance

11 oct. au 03 déc. 2021

07 sept. au 10 nov. 2022

Paris

09 déc. 2021 au 09 févr. 2022

01 févr. au 06 avr. 2022



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