



Public visé :

- Managers commerciaux débutants ou nouvellement nommés
- Responsables d'équipe de vente, chefs des ventes, superviseurs
- Toute personne en charge d'animer et de faire progresser une équipe commerciale

Pré requis :

Pas de prérequis nécessaire

Objectif(s) pédagogique(s)

Savoirs :

- Les styles de management adaptés à une équipe commerciale
- Comprendre les leviers de motivation pour créer une dynamique de performance

Savoir-faire :

- Adapter son style de management suivant son interlocuteur
- Mettre en place des stratégies efficaces pour atteindre les objectifs
- Être capable de changer sa posture en devenant manager

Durant la formation, le stagiaire apprendra :

- À adapter son style de management
- À se questionner pour créer les leviers de motivation
- À développer toutes les formes de communication

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Adopter une posture adaptée et structurée
- Utiliser un mode de communication plutôt qu'un autre

- Donner du sens et créer un environnement de performance

Durée et modalité d'organisation :

- Dates : à définir
- Horaires : 3h30 de formation par demi-journée
- Durée : 2 demi-journées - 7h de formation
- Organisation : en présentiel, en inter ou en intra-entreprise
- Taille du groupe : de 1 à 10 personnes

Lieu :

A définir

Accessibilité :

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Nous nous engageons à analyser les aménagements possibles suivant la formation choisie. Les solutions sont aménagées au cas par cas, notamment :

- Tiers-temps ;
- Choix de la modalité en présentiel ou distanciel selon les besoins de la personne.

Les aménagements n'auront pas pour but de modifier le contenu des épreuves d'évaluation et garantiront le maintien du niveau de maîtrise des compétences requis.

Modalité et délai d'accès :

Le bénéficiaire doit retourner tous les documents 5 jours avant le début de la formation, la formation sera accessible après la complétion du dossier de candidature.

Tarifs :

Inter entreprise : 380€/P Net de taxe (date à venir)

Intra entreprise : 1200€/10P Net de taxe

Déroulé / contenu de la formation :

Intitulé de la formation :	Manager une équipe commerciale					
Durée de la formation :	2 demi-journées : 3h30 de formation par demi-journée Soit 7h de formation au total					
Présentation globale de la formation :	Cette formation s'adresse aux managers et responsables commerciaux débutants ou nouvellement nommés. Elle permet d'appréhender son rôle en développant des méthodologies simples et efficaces favorisant la performance de son équipe. A travers des apports concrets et des mises en situation, les participants acquièrent les techniques permettant de désamorcer les situations à risques au sein d'une équipe commerciale.					
Objectifs et compétences visées :	Connaître les différents styles de management					
	Se questionner pour améliorer sa compréhension et développer les leviers de motivation					
	Développer les techniques de communication					
Niveau pré requis des stagiaires :	Pas de prérequis nécessaires					
Séquence (par demi-journée)	Contenu détaillé	Durée en heures	Méthode pédagogique utilisée	Outils et supports	Organisation pédagogique	Objectif de la séquence
Jour 1 7h	Accueil des participants Présentation du formateur, tour de table, recueil des attentes Introduction : De vendeur à manager sans perdre le sens du terrain (30min) Module 1 : Comprendre son rôle et adapter sa posture de manager commercial (1h00) <ul style="list-style-type: none"> Les missions clés : piloter, motiver, accompagner et coacher Les différents styles de management appliqués à la vente 	7h	Apports théoriques, participation active des apprenants, exercices pratiques, mises en situation, cas pratiques	Tables, chaises, ordinateur, vidéoprojecteur, paperboard, Jeu de cartes "Totem", support pdf	Salle de formation	Appréhender les enjeux d'une équipe commerciale et développer une communication positive et impactante

- Adapter son management selon le profil des commerciaux
 - Trouver le bon équilibre entre exigence et bienveillance
- Méthodes pédagogiques :**
- Atelier : autodiagnostic de son style de management commercial
 - Objectif : mieux se connaître pour mieux motiver ses vendeurs
- Module 2 : Connaître et comprendre son équipe commerciale (1h30)**
- Identifier les motivations et leviers de performance de chaque commercial
 - Les différents profils : le chasseur, le développeur, le fidélisateur ...
 - Les freins à la performance : démotivation, routine, stress, objectifs mal compris
- Module 3 : La gestion de performance par le manager commercial (1h30)**
- Manager la performance : résultats, moyens, comportements
 - Suivre les indicateurs clés (CA, taux de transfo, panier moyen, activité)
 - Donner du sens aux objectifs fixés
 - Accompagner sur le comment atteindre les

	<p>résultats, pas uniquement sur le résultat lui-même</p> <p>Module 4 : Piloter son équipe commerciale au quotidien (1h00)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place des rituels d'équipe motivants (briefs, challenges, partages de réussite) • Valoriser les progrès individuels et collectifs • Gérer les tensions et les personnalités fortes dans un contexte commercial <p>Méthodes pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atelier collaboratif : "Mon équipe commerciale idéale" → Analyse des leviers de performance et d'engagement <p>Module 5 : Communiquer avec impact (1h30)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les 3 piliers de la communication du manager commercial : clarté, écoute, impact • La communication en période de pression commerciale • Conduire des entretiens commerciaux (motivation, performance, recadrage) • Développer une posture de coach plutôt que de contrôleur <p>Méthodes pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entretien de suivi de performance commerciale 					
--	--	--	--	--	--	--

	<p>Atelier de synthèse & débrief collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identification des bonnes pratiques • Elaboration d'une ébauche de plan d'actions pour animer la performance de son équipe <p>Clôture de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bilan oral collectif • Évaluation à chaud • Remise des attestations de fin de formation 						
--	---	--	--	--	--	--	--

Moyen d'encadrement (Formateur) :

Hugo VEYSSIERE est formateur, titulaire d'une licence Responsable/Manager de la distribution, et d'une riche expérience de manager commercial au sein d'une grosse TPE. Son parcours lui a permis de manager jusqu'à 12 personnes avec des résultats probants. Son approche pédagogique est fondée sur des méthodes actives, une approche terrain et humaine favorisant l'appropriation des outils et postures apprenantes par les professionnels en situation de transmission.

Le formateur est disponible à l'adresse : veyssiereh@gmail.com

Délai de réponse de 48h

Méthodes mobilisées : (Moyens pédagogiques et techniques)

Moyens techniques :

- Salle de formation, tables, chaises, ordinateur, vidéoprojecteur, paperboard, Jeu de cartes "Totem", support pdf

Moyens pédagogiques :

- Face à face pédagogique avec le formateur
- Répartition pédagogique : 50% de théorie et 50% de pratique
- Apports théoriques, participation active des apprenants, exercices pratiques, mises en situation, cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Les ressources pédagogiques sont imprimées et délivrées au stagiaire en fin de formation après appropriation pédagogique à l'aide du formateur.

Modalités de suivi et d'évaluation :

Modalité de suivi :

- Feuilles d'émargement par demi-journées

Modalité d'évaluation :

Avant la formation : Test de positionnement sous forme de QCM pour tester ses connaissances

Pendant la formation : Évaluation à chaud sous forme de QCM pour voir l'évolution des acquis des apprenants

Après la formation : Évaluation à froid sous forme d'entretien téléphonique (dans les 2 mois après la formation)

Réussite si plus de 60% de réponses correctes à l'évaluation à chaud

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation, ainsi que l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire