



Manager une équipe commerciale

Programme

2 jours

▼ Objectifs

- Comprendre les mécanismes de la motivation,
- Savoir fixer des objectifs,
- Mener des entretiens individuels et animer des réunions commerciales,
- Accompagner en clientèle, optimiser les performances de son équipe.

▼ Public

Directeurs des ventes, chefs d'agence et responsables régionaux, animateurs de réseaux, dirigeants de PME en charge d'animer une équipe commerciale.

▼ Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports pédagogiques et d'animation participative à l'aide d'études de cas, de mises en situation concrètes, d'exercices individuels ou en groupe.

▼ Durée et calendrier

2 jours (14 heures)
12 et 13 octobre 2016

▼ Coût

580 € net /participant
(non assujetti TVA)

▼ Contact

Service Formation
Professionnelle Continue

Sandrine SEGADE
Tel 04 68 56 84 21 - Fax 04 68 56 23 06
sandrine.segade@perpignan.cci.fr

Sud Formation CCI
Avenue Paul Pascot – BP 90443
66004 PERPIGNAN Cedex
www.perpignan.cci.fr

1. Les concepts fondamentaux du management de la force de vente

- Le manager commercial, un pro de la communication,
- Comprendre les mécanismes de la motivation chez les commerciaux?
- Identifier les différentes populations de vendeurs et leurs attentes.

2. Mettre en pratique les méthodes et outils du manager commercial

- Comment recruter et intégrer un commercial,
- Le pilotage de la force de vente : passer de la stratégie commerciale au plan d'action terrain,
- Savoir fixer des objectifs mobilisateurs et réalistes à son équipe,
- Accompagner un commercial en clientèle, le coaching de terrain,
- Mener des entretiens individuels pour évaluer les performances et faire progresser,
- Animer son équipe et donner du feed-back : méthodes et outils d'animation de réunions commerciales,
- Élaborer un système de rémunération mobilisateur et récompensant,
- Comment créer des opérations de stimulation intelligentes pour rythmer les temps forts de l'action commerciale,
- Mesurer et analyser les résultats,
- Savoir concevoir et animer une réunion de formation.