



# L'ANIMATION ET LE MANAGEMENT D'UNE EQUIPE COMMERCIALE

Démarches et outils pour piloter la performance de votre équipe.

**Durée :** 4 journées

---

**Les Participants :**

Responsables commerciaux, chefs d'agence, responsables des ventes, animateurs de réseaux ou toute personne en situation de management d'une équipe commerciale.

---

**Notre Choix Pédagogique :**

repose sur une approche pragmatique, conciliant des apports théoriques, la présentation d'outils et des mises en situation.

Un support mémoire des points clé est remis à chaque participant.

---

**Notre intervenant :**

Formateur -Consultant dans le domaine commercial

---

**L'Organisation :**

**Lieu :** A définir

**Dates :** A définir

**Horaires :** 09h00 – 18h00

---

**Coût par participant :**

1 200 € H.T.

---

**Renseignements et inscriptions :**

Gaëlle IMBERT

**LES OBJECTIFS :**

- 📌 Connaître les points clés pour progresser dans son management au quotidien
- 📌 Acquérir des méthodes pour mesurer et analyser l'activité commerciale
- 📌 Savoir utiliser les outils de l'animation commerciale.

**LE CONTENU DE LA FORMATION :**

- **LES MISSIONS DU MANAGER COMMERCIAL**
  - × Analyser les attentes de son équipe et de sa hiérarchie
  - × Repérer les facteurs clés de la performance commerciale
  - × Savoir traduire la stratégie commerciale en objectifs mesurables et cohérents
  - × Définir un plan d'actions commerciales et piloter sa mise en oeuvre
  - × Susciter l'adhésion de ses collaborateurs par un style de management adapté, par l'autorité et le charisme
  - × Savoir diagnostiquer les forces et les faiblesses de son équipe de vente pour gérer ses priorités d'action
- **LES 6 POINTS CLES DE LA CONDUITE D'UNE EQUIPE**
- **LA MESURE DE L'ACTIVITE COMMERCIALE**
  - × Mettre en place des tableaux de bord de suivi et les faire exploiter
  - × Prévoir la mesure et le suivi : compte rendu, reporting présence terrain
- **LES OUTILS AU SERVICE DE L'ANIMATION COMMERCIALE**
  - × L'animation à distance
  - × Le coaching : l'accompagnement terrain
    - ✓ être présent sur le terrain en appui commercial
    - ✓ établir une grille d'observation,
    - ✓ conduire un entretien de debriefing productif
  - × La conduite de réunions commerciales efficaces et motivantes
  - × Mener des entretiens mobilisateurs : fixer des objectifs d'amélioration et mettre en place un suivi de progression
- **GERER SON TEMPS DE TRAVAIL ET SON EFFICACITE PERSONNELLE**
  - × Gérer ses priorités : l'urgent et l'important
  - × Mieux s'organiser au quotidien
  - × Piloter plutôt que subir