

# MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE AVEC AGILITÉ ET EFFICACITÉ

Tantôt animateur de la performance et des objectifs, tantôt coach pour développer les compétences et le potentiel de chaque membre de son équipe, le manager commercial doit également donner du sens à la stratégie et motiver ses troupes à passer à l'action auprès des clients et des prospects.

Le manager d'équipe commerciale doit donc mobiliser différentes postures pour piloter l'atteinte des résultats tout en maintenant un haut niveau de motivation individuel et collectif.

Cette formation articulée autour de 8 sessions à distance sera un temps d'entraînement spécifique pour s'approprier les multiples compétences du métier et aussi prendre du recul pour organiser son temps de manager et développer toutes les facettes du métier.

## Public concerné & prérequis

- Manager d'équipe commerciale en prise de poste ou expérimenté
- Être déjà en poste de manager de commerciaux sédentaires ou itinérants.
- Aucun prérequis : il est conseillé d'avoir préparé sa présentation individuelle selon la trame fournie et d'avoir complété ses attentes sur la plateforme Klaxoon au moins 3 jours avant le démarrage de la formation.



### Annabelle DUVAL

Formatrice & Coach de managers et d'équipe commerciale depuis 2009.

Expérience terrain de Management d'équipe commerciale (Chef de Vente et Directrice des Clients Nationaux) en agro-alimentaire (GMS et CHD)

## Programme de la formation

### EN AMONT DE LA FORMATION : MODULE DE PRÉPARATION

- Présentation à distance du formateur et explication du parcours et du travail de préparation à faire – vidéo enregistrée
- Temps de préparation d'un temps de présentation pour la session présentielle

### 1ER MODULE A DISTANCE

1. Présentation du programme et des objectifs
2. Présentation des participants & Recueil des attentes via plateforme Klaxoon
3. L'évolution du rôle du manager dans un monde VUCA
  - Appréhender les évolutions de l'environnement pour mieux comprendre le rôle du manager
  - Qu'est-ce qu'un bon manager ?
  - Les différents rôles et postures du manager

Travail en sous-groupe

### 2ÈME MODULE A DISTANCE

- Négocier et piloter les objectifs commerciaux
  - Négocier les objectifs pour engager les collaborateurs
  - Faire la différence entre objectifs de résultats et objectifs de moyens
  - Savoir donner du sens aux objectifs
  - Définir les indicateurs de suivi de la performance et les piloter (tableau de bord)
  - Communiquer les objectifs aux collaborateurs : passer contrat
  - Temps de réflexion individuel pour affiner la préparation des objectifs commerciaux

### Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Négocier et piloter les objectifs commerciaux.
- Utiliser la puissance du feedback et du recadrage pour développer la performance, la motivation et les compétences.
- Adapter son style de management selon l'autonomie de ses collaborateurs.
- Organiser son temps et ritualiser son management.
- Mener des réunions d'équipe efficaces.

## Durée & Dates

- 📅 2 journées en présentiel, de 9h30 à 17h30 + 4 demi-journées en distanciel (soit 28 heures)

→ **SEPTEMBRE 2023**

Présentiel : 10 et 11 octobre

Distanciel : 21/09 am, 2/10 pm, 19/10 am, 26/10 am

→ **JANVIER 2024**

Présentiel : 30 et 31 janvier 2024

Distanciel : vendredis matin 12/01 + 19/01 + 9/02 + 16/02

→ **NOVEMBRE 2024**

Présentiel : 21 et 22 novembre 2024

Distanciel : vendredis matin 8/11 + 15/11 + 6/12 + 13/12

- 💻 **Distanciel** : formation délivrée à distance, via Teams

- 📍 **Présentiel** : formation délivrée dans nos locaux à Paris

## Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum est de 4 et ne peut en aucun cas dépasser 6 pour permettre une prise de parole et une interaction agréable
- Utilisation de Klaxoon pour formaliser les objectifs de session de chaque participant et leur degré d'atteinte en fin de formation
- Mises en situation et jeux de rôles sur étude de cas. Les mises en situation seront tirées de l'expérience des participants et / ou proposés par le formateur.
- Feedbacks personnalisés et autoévaluation.
- Le support de formation est remis à chaque participant

## Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

## Coûts

- **2990€** HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- **2392€** HT par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.