

# MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE AVEC AGILITÉ ET EFFICACITÉ



## Programme de la formation

L'environnement n'a jamais été aussi mouvant : la relation client change, les attentes des collaborateurs aussi, les marchés sont souvent plus complexes et la pression interne reste forte.

Le manager commercial est à la croisée de toutes ses attentes. Son management doit à la fois garantir l'atteinte des objectifs mais aussi la motivation de ses commerciaux et la capacité à avoir une vision stratégique pour construire sa relation client et développer le business sur sa zone d'intervention. Il doit s'ajuster en permanence à des changements multiples.

La clé pour le manager d'équipe commerciale est d'être agile et de savoir mobiliser différentes postures : manager, coach, leader, animateur, formateur ....

Cette formation, articulée autour de 2 demi-journées en distanciel et 1 journée en présentiel, sera un temps pour murir sa posture de manager, pour s'entraîner concrètement et s'appropriier les multiples compétences du métier, et ainsi prendre du recul pour organiser son temps de manager de façon efficace et agile.

### Public concerné & prérequis

- Manager d'équipe commerciale en prise de poste ou expérimenté
- Aucun prérequis : Il est conseillé d'être déjà en poste de manager de commerciaux sédentaires ou itinérants.

### Modalités d'évaluation

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



**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)

### 1ER MODULE À DISTANCE – ½ JOURNÉE

- Présentation du programme et des objectifs
- Présentation des participants & Recueil des attentes via plateforme Klaxoon (en amont)
- L'évolution du rôle du manager dans un monde incertain (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 d'équipe commerciale
- De l'importance des objectifs
- Présentation du programme de la journée en présentiel et réflexions intersession
  - (Quelles sont vos valeurs ? comment décrieriez-vous vos besoins reconnaissance / stimulation et Structure)

### 2ÈME MODULE PRÉSENTIEL – 1 JOURNÉE

- Inclusion
- Le triangle de l'autonomie
  - Développer les compétences et la motivation
- Nourrir la reconnaissance via les feedbacks positifs et de développement
  - Donner / Recevoir / progresser ensemble
  - Méthode pour rendre puissant les feedbacks positifs et les feedbacks de développement
- Adapter son style de management à l'autonomie de ses collaborateurs
  - Comprendre le cycle émotionnel du collaborateur et adapter son style de management

### 3ÈME MODULE À DISTANCE – ½ JOURNÉE


- Retour d'expérience et approfondissements si besoin
- Animer une réunion d'équipe commerciale efficace
  - Définir son ordre du jour et gérer son timing
  - Alternier le descendant informatif et le participatif
  - Motiver et faciliter le passage à l'action post réunion
- Mise en pratique sur sujets choisis par les participants. Feedbacks personnalisés pour renforcer le leadership du manager.
- Piloter l'activité : l'importance de ritualiser son management
- Conclusion du module
  - Cristallisation des faits marquants et des apprentissages
  - Engagement individuel sur un plan d'action managérial

### Objectifs

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

- Comprendre le rôle du manager et les besoins des collaborateurs.
- Utiliser la puissance du feedback pour développer la motivation et les compétences et donc la performance.
- Adapter son style de management selon le cycle émotionnel de ses collaborateurs.
- Coacher ses collaborateurs pour accompagner leur développement.
- Mener des réunions d'équipe efficaces et stimulantes.
- Organiser son temps et ritualiser son management.

### Durée & Dates

 2 demi-journées à distance et 1 journée en présentiel, de 9h00 à 12h30 et 9h30 à 17h30 (soit 14 heures)

> Distanciel : 28 mars 2025

> Présentiel : 8 avril 2025

> Distanciel : 25 avril 2025

 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 l'interaction, les jeux de rôles, les mises en pratique pour chaque participant.
- Les mises en situation seront tirées de l'expérience des participants ou proposés par le formateur.
- Feedbacks personnalisés du formateur après chaque mise en situation.
- Processus d'auto-évaluation des participants tout au long des exercices proposé et formalisé dans le plan d'action individuel et managérial à élaborer en fin de formation.

### 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.