

## 2 jours (14h)



### Public visé

Responsables ou membres des services commerciaux souhaitant améliorer les ventes de son équipe ou le management de leurs équipes.



### Présentiel



### Effectif

Min 3 / Max 12 personnes



### Pré-requis

Aucun



### Intervenant

Partenaires labellisés



### Tarif

- En intra  
**1 300€ HT /jour**  
Hors frais de mission
- En inter  
Nous consulter



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le contenu de la formation s'adapte aux besoins des apprenant(e)s grâce à l'expertise de l'intervenant. L'animation est basée sur des apports à la fois théoriques et pratiques, à partir de l'expérience et des connaissances des apprenant(e)s.

### Objectifs pédagogiques

- Analyser la performance de son équipe et de chacun de ses membres
- Piloter l'activité commerciale de chacun autour de leur PAC opérationnel
- Développer les compétences des membres de son équipe commerciale
- Élaborer des outils adaptés au suivi de son équipe commerciale
- Perfectionner sa capacité à réaliser des accompagnements et des coachings
- Développer sa maîtrise de la conduite efficace d'une réunion
- Construire son plan d'actions et d'animations commerciales

### Contenu de la formation

#### Les bases du management commercial

- Contexte et moyens
- Clients et produits/services
- Préviation et réalisation
- Ressources et activité
- Compétences et motivation

#### Le pilotage commercial (méthodes et processus)

- Gestion des écarts de résultats
- Gestion de l'évolution des portefeuilles clients/prospects
- Gestion de l'activité
- Gestion des compétences

#### Les outils du pilotage (finalité, mode d'emploi et support)

- Les plateformes de ventes
- Le PAC opérationnel
- Les points de pilotage de l'activité
- Les points de progrès
- L'accompagnement et le coaching
- Les réunions
- Le PAM (plan d'action managérial)

#### Communication individuelle et collective

- Les fondements d'une communication managériale réussie
- La forme et le contenu
- La finalité et la mise en œuvre

### Évaluation

- Évaluation formative tout au long de la formation (exercices pratiques)
- Évaluation des acquis en fin de formation
- Bilan de satisfaction des stagiaires
- Attestation de fin de formation