

# MANAGER COMMERCIAL



VENUS CONSULTING

## OBJECTIFS :

- Renforcer son efficacité de manager commercial au quotidien et sur les actes clés.
- Développer la motivation et la compétence de chacun de ses commerciaux pour booster ses ventes.
- Créer et renforcer l'esprit d'équipe.
- Concevoir et animer des réunions motivantes.
- Traiter les cas difficiles en management.



## PROGRAMME

### 1- ATELIER

Pour illustrer un apport de connaissances : un vidéocast "Impact de la relation manager-vendeur sur la performance commerciale"

### 2 - APRÉHENDER VOTRE PROFIL DE MANAGER COMMERCIAL

Diagnostiquer les compétences : points forts ?  
Points de progrès ?  
Identifier son style de management : "comment suis-je perçu ?"  
Éviter les pièges de son style.

### 3 - ADAPTER SON MANAGEMENT AU PROFIL DES COMMERCIAUX

Analyser les objectifs commerciaux pour identifier les compétences à développer.  
Identifier le profil de chaque vendeur : est-il compétent ? est-il motivé ?  
Adapter son style de management : quand être directif ? participatif ? persuasif ?  
Réaliser un diagnostic des forces et faiblesses de son équipe commerciale avec le TAM.

### 4 - MOTIVER INDIVIDUELLEMENT SES COMMERCIAUX AU QUOTIDIEN

Comment agir pour motiver ?  
Comment encourager sans "en faire trop" ?  
Comment faire accepter des objectifs ambitieux ?  
Mettre en place des incentives motivants.

### 5 - UTILISER LES RÉUNIONS COMMERCIALES POUR MOTIVER COLLECTIVEMENT SON ÉQUIPE

Pré-rendre chaque réunion utile.  
Faire participer, adhérer et s'engager.

### 6 - PRÉSERVER LA MOTIVATION DES VENDEURS DANS TOUTES LES SITUATIONS

Faire face aux résultats insuffisants.  
Affirmer mon autorité sans "casser" le relationnel.  
Résoudre les conflits.  
Faire accepter les décisions impopulaires.

### 7 - ATELIER

Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation : un module "Management commercial : développer la confiance de ses commerciaux"

## PUBLIC :

**Chef des ventes, animateur de réseaux, manager d'équipe Manager commercial. Directeur d'agence commerciale. Responsable d'équipe de vente sédentaire.**

## PRÉREQUIS :

**Avoir une expérience commerciale**

## FORMATEURS :

**Cette formation est animée par un professionnel du management, formateur expert de Venus Consulting**

## PERSONNALISATION DE LA FORMATION :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

## VALIDATION DES ACQUIS :

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation - Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.