



# Manager commercial

## 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.**

Tarif : à partir de 1400 € HT

## 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

## 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"**

**MODALITÉ D'ACCÈS :** Les inscriptions se font par mail à [conseiller@venusconsulting.fr](mailto:conseiller@venusconsulting.fr) ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap ([conseiller@venusconsulting.fr](mailto:conseiller@venusconsulting.fr)) afin de déterminer les formations accessibles.

## 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.