

MANAGEMENT

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE STRUCTURER, PILOTER ET MOBILISER LA PERFORMANCE

Voie d'accès

Formation continue

Éligible au CPF

Oui

Non

PUBLIC

- Toute personne amenée à piloter une équipe de vente et/ou à accompagner les commerciaux sur le terrain

PRÉ-REQUIS

- Avoir une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Entrée possible en fonction de la demande
- Effectif minimum de 4 personnes et 8 personnes maximum
- Inscription possible toute l'année selon le calendrier en cours

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux stratégiques du management commercial
- Élaborer et piloter un plan d'action commercial cohérent avec les objectifs de l'entreprise
- Adopter une posture de manager mobilisateur et structurant
- Développer des pratiques de communication efficaces au sein de l'équipe
- Utiliser des outils de suivi et d'animation pour piloter la performance commerciale

DURÉE

- 3 journées : 21 heures

TARIFS

- **Tarif inter** : 945€ net de taxe par personne
- **Tarif intra** : nous consulter

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

Cette formation est animée par un consultant formateur spécialisé en Management et Gestion d'équipe.

- Méthodes transmissives et interrogatives
- Alternance de contenus théoriques et méthodologiques, échange d'expériences
- Etudes de cas, mises en situation
- Exercices d'application à partir de situations propres aux participants

Contact

FORMATION CONTINUE
fc.ccivf@campus120.cci.fr
05 49 37 44 68

Lieux de formation

Site de Poitiers
CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Montmorillon
Immeuble Eco espace
70 rue de la Concise
86500 Montmorillon

Site de Loudun
Espace formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

PROGRAMME & CONTENU

I- Comprendre le cadre stratégique

- Finalités, buts et objectifs de l'entreprise
- Traduction de la stratégie en orientations commerciales
- Articulation entre stratégie, marketing et action commerciale

II- Construire et piloter un plan d'action commercial

- Réaliser un diagnostic marché et définir les objectifs commerciaux
- Élaborer un plan d'action structuré (produits/marchés, priorités, budgets)
- Suivre les résultats et ajuster les actions en continu

III- Manager une équipe commerciale au quotidien

- Décliner les objectifs en missions opérationnelles claires
- Organiser les rôles, priorités et temps de l'équipe
- Développer son leadership et sa posture managériale

IV- Communiquer et animer efficacement son équipe

- Adapter sa communication aux profils commerciaux
- Motiver, fédérer et gérer les tensions
- Donner du feedback et conduire des entretiens efficaces

V- Piloter la performance commerciale

- Mettre en œuvre et suivre les actions commerciales
- Utiliser des outils de pilotage (tableaux de bord, indicateurs)
- Analyser les résultats et ajuster les actions avec l'équipe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle de la progression et du développement des connaissances et des compétences acquises conformément aux objectifs visés tout au long de la formation.
- Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.
- Délivrance d'une attestation de formation.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap :

referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration

