

# PILOTER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

## Commerce - Vente



### OBJECTIFS

- Identifier et définir la stratégie commerciale d'une entreprise
- Définir l'infrastructure et les principes d'une organisation commerciale
- Identifier les outils de pilotage d'une force commerciale
- Décliner la stratégie commerciale en plan d'actions



### PROGRAMME

#### Eclairage théorique sur les stratégies commerciales et les politiques commerciales

- Définissez vos objectifs avec une durée
- Définissez le plan d'actions de votre stratégie commerciale
- Mettez en place les outils de suivi de vos actions : indicateurs de suivi
- Analysez les retours pour ajuster votre plan d'actions

#### L'organisation commerciale de son entreprise

- Les infrastructures et organisations commerciales
- Les relations avec les fonctions support et transverses

#### Le management des équipes

- Focus sur les indicateurs de pilotage et les indicateurs de suivi de l'activité commerciale
- Votre profil de manager commercial
- Adaptation de son management au profil des commerciaux
- Gestion du collaborateur : définition des objectifs, mission conduite entretien, réaction en cas d'erreur
- Réunions commerciales pour motiver collectivement son équipe
- Travail en équipe, cohésion, team bulding...
- Motivation des vendeurs dans toutes les situations
- Gestion de la force de la vente : mobiliser sur les objectifs, animer une réunion



### LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

- > **Modalités pédagogiques :** Cours théorique et TD d'application, étude de cas. Partage d'expérience et de pratiques. Support de cours fourni. Mise en situation
- > **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

Attestation de compétence

Réf: DCOF3



### DURÉE

3 jours



### PRÉREQUIS

Bonnes connaissances des pratiques et du processus de vente, ainsi que des bases en management d'équipe



### TARIFS

À partir de 966€ HT/stagiaire



### INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la Vente et du Commerce



### PUBLICS

Chef des ventes, animateur de réseaux, manager d'équipe de vendeurs, de délégués, de technicommerciaux, de télévendeurs



## Les + !

> Cette Formation permet d'acquérir une feuille de route pour accompagner ses collaborateurs commerciaux