

Fondamentaux Management Force de Vente

Lien : https://innov-maroc.com/formation/fondamentaux-management-force-de-vente

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC217

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- 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

POUR QUI ?

- Chef des ventes, animateur de réseaux, manager d'équipe de vendeurs, de délégués, de technico-commerciaux, de télévendeurs
- Manager commercial
- Directeur d'agence commerciale, responsable d'équipe de vente sédentaire

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / S'affirmer en tant que manager de sa force de vente

- Clarifier son rôle et sa mission : pour quoi suis-je payé ?
- Diagnostiquer ses compétences clés de manager commercial :
- Où sont mes forces ?
- Où sont mes points de progrès ?
- Identifier son style de management (avec l'aide d'un auto diagnostic s'appuyant sur 20 situations concrètes de management commercial) : Comment suis-je perçu par mes vendeurs ?
- Eviter les écueils de l'inefficacité dans son style managérial

2 / Adapter son management aux commerciaux et à leurs résultats

- Clarifier les objectifs commerciaux : Quelles sont les compétences pour les atteindre ?
- Identifier le profil de chaque vendeur :
- Est-il compétent ?
- Est-il motivé ?
- Adapter son style de management en fonction des situations (couple vendeur - action) :
- quand être directif ?
- participatif ?
- persuasif ?
- Réaliser un diagnostic de son équipe commerciale avec le TAM (Tableau d'Analyse du Manager) : Quelles sont les forces et les faiblesses de mon équipe ?

3 / Motiver individuellement ses vendeurs au quotidien

INNOV MAROC

- Les fondamentaux de l'implication :
- Qu'est-ce qui motive mes vendeurs ?
- Comment agir pour motiver ?
- Répondre au besoin de reconnaissance : Comment féliciter, encourager sans "en faire trop" ?
- Répondre au besoin de "dépassement de soi : Comment faire accepter des objectifs ambitieux ?
- Répondre au besoin de stimulation individuelle et collective : Comment casser la routine ?

4 / Utiliser les réunions commerciales pour motiver collectivement son équipe

- Les principes du travail efficace en équipe
- Faire de ses réunions commerciales des moment clés pour créer ou entretenir l'esprit d'équipe :
- une réunion pour quoi faire ? (types et objectifs de réunions)
- comment amener de la valeur ou de l'utilité à ses vendeurs ? (préparation et structuration de la réunion)
- Comment varier les méthodes d'animation ?
- Animer avec aisance et plaisir : Comment capter l'attention, faire participer, susciter adhésion et action

5 / Préserver la motivation de mes vendeurs même quand je veux ...

- Réagir face à des résultats insuffisants :
- Comment s'affirmer avec souplesse ?
- Encouragement ou directivité ?
- Recadrer :
- Comment utiliser les techniques d'assertivité sans "casser" la relation avec le vendeur ?
- Quels sont les modes de communication efficaces ?
- Traiter les conflits : Comment s'appuyer sur l'expression des émotions pour les résoudre ?

INNOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés