



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

NEW

DDA

Ref. : C19FV

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1510 € HT

Repas inclus

MANAGER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

Engager, motiver et animer son équipe commerciale

La formation « Manager son équipe commercial » vous offre une opportunité précieuse de perfectionnement pour les [managers commerciaux](#)

désireux de renforcer leurs compétences et d'**optimiser les performances** de leur équipe. En mettant l'accent sur l'importance cruciale du rôle du manager commercial dans la **motivation et la réussite** des commerciaux, ce programme combine habilement l'acquisition d'outils et de méthodes pour **engager et motiver** son équipe mais également les outils pour **piloter** efficacement leur

[performance commerciale](#)

En intégrant les nouveaux défis du **management à distance** et les attentes spécifiques des nouvelles générations, cette formation offre une approche complète et adaptée aux réalités actuelles du marché. Durant cette formation, vous apprendrez à définir des **objectifs commerciaux** pertinents et à élaborer des **plans d'actions** concrets **pour stimuler la performance individuelle et collective**.

OBJECTIFS

- Engager et motiver son équipe commerciale pour atteindre leurs objectifs.
- Améliorer et piloter les performances de son équipe commerciale.
- Faire monter en compétences son équipe commerciale.
- Gérer les difficultés efficacement au sein de son équipe commerciale.

EVALUATION

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

POUR QUI ?

Tous managers commerciaux ou responsables d'équipes commerciales, chef des ventes.

PRÉREQUIS

Être en situation de manager ou en prise de poste.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation, vous serez capable d'animer son équipe commerciale en développant les performances individuelles et collectives.

PROGRAMME

Pendant
Manager son équipe commerciale



Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Personnaliser son style de management selon son équipe commerciale

- **Autodiagnostic** : comprendre son style de management pour identifier ses points forts et ses axes d'amélioration.
- Analyser et comprendre les personnalités au sein de son équipe commerciale : le profil DISC.
- Identifier les sources de motivation de son équipe commerciale.
- Elaborer son plan d'action commercial pour son équipe.
- Gérer les émotions dans la relation avec son équipe commerciale.

Comprendre et encadrer son équipe commerciale efficacement

- Établir un diagnostic de son équipe commerciale : adéquation compétences acquises et requises.
- Mener des entretiens d'évaluation : méthodes et outils.
- Assurer la montée en compétences de ses commerciaux par des entraînements.
- Animer des réunions commerciales utiles, engageantes et dynamiques : structure et techniques d'animation.
- Animer des réunions à distance ou en hybride : méthode et outils.
- Faire preuve d'assertivité pour assumer ses décisions avec constructivité.
- Favoriser l'autonomie de ses commerciaux en déléguant efficacement.
- **Atelier pratique** : Mise en situation d'entretien d'évaluation.

Piloter la performance commerciale de son équipe

- Faire adhérer son équipe commerciale à des objectifs ambitieux et réalisables.
- Choisir les actions à mener en priorité et bien les répartir dans son équipe.
- Conduire des entretiens managériaux efficaces et constructifs.
- Motiver son équipe commerciale par l'exemple.
- Accompagner ses commerciaux sur le terrain.
- Suivre les performances individuelles et collectives de son équipe commerciale : tableaux de bord des ventes.
- Anticipation des écarts, priorisation et optimisation des efforts : piloter les performances commerciales individuelles et collectives.
- Digitaliser sa démarche commerciale : social selling.

Mobiliser son équipe commerciale : entretiens et leviers de la motivation

- Pratiquer l'écoute active et communiquer avec empathie.
- Assurer des entretiens d'évaluation justes et efficaces : techniques et méthodes
- Pratiquer le coaching et management à distance
- Mener des entretiens individuels stimulants.
- Valoriser les succès individuels et collectifs.
- Réagir face à des résultats insuffisants : remobiliser un commercial démotivé.
- **Atelier pratique** : mise en situation à la résolution de conflit.

INTERVENANTS

Nabil MESSEGUER

Consultant-formateur expert dans le domaine commercial et management.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.



Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



LIEUX ET DATES

À distance

09 et 10 oct. 2025
14 et 15 déc. 2026

Paris

20 et 21 juil. 2026
14 et 15 janv. 2027