



adhénia formation

6 Bvd SALTGOURDE
PARC TERTIAIRE DU GOLF
24430 MARSAC SUR L'ISLE
T. 05 53 45 85 70
www.adhenia-formation.fr



FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Animer une réunion commerciale
- Dynamiser et coacher votre équipe commerciale
- Manager un centre d'appels et motiver ses téléconseillers

PROGRAMME DE FORMATION RELATIONS & RH

MANAGEMENT COMMERCIAL

Manager une équipe commerciale

Durée : 2 jours soit 14 heures

Objectifs

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Mettre en place une force de vente adaptée aux objectifs commerciaux.
- Animer son équipe pour optimiser ses performances.
- Manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant.

Participant

Chefs d'entreprise, cadres dirigeants, responsable de service,...

Méthodes et supports pédagogiques

Pédagogie active et personnalisée.

Alternance d'apports, d'exercices et de jeux pédagogiques, des apports théoriques volontairement limités afin de favoriser l'action, mise en situation, réflexions collectives et individuelles.

Formation-action participative et interactive : cette formation s'appuie sur les connaissances, les expériences des personnes en formation, l'implication des participants les rendant acteurs de leur formation.

Niveau/ Certification Obtenue

Attestation de stage

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. LE MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE

- | Les différents styles de management
- | La définition des objectifs commerciaux
- | Les règles du jeu liées à la politique commerciale
- | Savoir répondre aux attentes de son équipe

2. L'ANIMATION DES COMMERCIAUX

- | Les comportements du vendeur
- | Les éléments de la motivation et de la stimulation
- | Le coaching des vendeurs
- | Les réunions commerciales
- | Les entretiens individuels
- | Les éléments de contrôle de la force de vente

3. LE RECRUTEMENT DES COMMERCIAUX

- | Méthodologie
- | Les outils du recrutement adaptés à la fonction commerciale
- | Les spécificités du recrutement des commerciaux

4. LA POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION

- | Les composantes de la rémunération.
- | Les différents systèmes de rémunération liés aux objectifs