

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Management d'équipe commerciale – (3 j)

Durée : 21heures (3 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les missions et les enjeux liés à la performance du manager
- Comprendre son mode de fonctionnement
- Savoir adapter son mode de management en fonction de son interlocuteur et du contexte
- Être capable d'analyser les profils de son équipe
- Connaître les leviers à actionner pour chaque cible
- Comprendre les enjeux liés à la mesure des résultats
- Connaître les indicateurs les plus pertinents
- Être capable de concevoir des tableaux de bord pertinents
- Savoir analyser et communiquer les résultats de manière constructive
- Élaborer un plan d'action à partir de la lecture d'un portefeuille commercial

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Contenu de la formation

1) Rôle et posture du manager d'une force de vente

- Généralités

- Différentes fonctions
- Les types de management
- Identifier son profil, ses points forts et ses axes d'amélioration
- Manager suivant les différents types de force de vente.

- Rôles

- Les missions du manager
- La gestion et l'organisation de la force de vente
- L'animation
- La fidélisation

2) Motiver sa force de vente

- Diagnostic

- Analyse les forces en présence
- Identification des différents profils au sein de l'équipe
- Adaptation du discours à chaque profil

- Motiver : leviers, enjeux, solutions possibles

- Les sources de motivation
- Les sources individuelles
- Les sources collectives

3) Manager commercial 2.0, Comment ça marche ?

- Le manager commercial à l'ère du 2.0,
- Le Manager commercial à distance,
- Le Manager commercial d'une équipe multiculturelle

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES

Mobile : 06.08.66.11.06

E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

Prix :

- A partir de **700 €¹**
- Sur Devis en Intra

¹ Tarif standard, prix définitif à définir en fonction du besoin client et des adaptations nécessaires