

Management commercial

Réf. PMANA8



Durée

2 jours (14 heures)



Profil des participants

Manager commercial.

Prérequis : aucun

Accessible aux personnes en situation de handicap (nous contacter)



Tarif

850 € HT par personne
Pauses collations incluses.



Calendrier 2023

9-10 novembre

08h30 -12h00 / 13h30-17h00



Animateur

Consultant formateur spécialisé en commerce/négociation et management.



Modalités d'évaluation

Attestation individuelle de formation avec évaluation des acquis à partir de mises en situation et/ou tests, questionnaires.
Evaluation de la satisfaction des participants



Lieu

CAPIFORMA
1, rue Marie Curie
Parc techno du Canal
31520 Ramonville Saint-Agne

OBJECTIFS

- > **Développer l'implication de ses collaborateurs.**
- > **Décliner une stratégie commerciale et piloter l'action commerciale.**
- > **Conduire des réunions commerciales et des entretiens efficaces.**

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- ☐ Des ateliers variés : tests, exercices, travail collaboratif, partage d'expériences.
- ☐ Des liens vers des ressources : fiches techniques et fiches outils Mémo



05 34 40 40 00



contact@capiforma.com



01, rue Marie Curie
31520 Ramonville Saint-Agne

PROGRAMME

Activités en binôme de démarrage pour valoriser l'efficacité du questionnement.

Affirmer son rôle et sa posture de manager

Identifier les missions du manager commercial

Identifier les 4 styles de management

Repérer ses ressources et ses difficultés pour adopter une posture managériale

[Atelier diagnostic sous format carte mentale.](#)

[Brainstorming et partage de bonnes pratiques managériales \(Klaxoon\)](#)

Définir et décliner la stratégie commerciale en objectifs

Utiliser les outils de diagnostic externes et internes

Choisir les typologies d'objectifs et bien les construire

[Ateliers diagnostic PORTER et SWOT \(exercices en binôme\)](#)

[Exercice individuel de décomposition SMART](#)

Piloter l'action commerciale

Définir un plan d'actions commerciales

Suivre la performance commerciale

[Exercice individuel /plans d'actions – Travail en groupe complet sur les 3 niveaux de KPI](#)

Organiser et s'organiser pour atteindre les objectifs commerciaux

Gérer son temps et celui de son équipe pour plus d'efficacité

Prioriser les actions au quotidien

[Exercice individuel : mise en pratique de la matrice Eisenhower](#)

Bien Communiquer pour Bien Manager

Définir les fondamentaux de la communication managériale

Organiser et animer ses réunions d'équipe

Mener un entretien en face à face

[Quizz/QCU : les vecteurs de communication \(Klaxoon\)](#)

[Ateliers en sous-groupes sur les éléments d'une réunion réussie \(Klaxoon\)](#)

Fédérer et motiver ses équipes

Identifier et agir sur les moteurs de la motivation

Reconnaître les succès et difficultés pour encourager l'autonomie et l'initiative

[Jeu de rôle de traitement du SONCASE en méthode CAB](#)

[Brainstorming freins et ressources à la délégation](#)

Accompagner ses collaborateurs en mode coaching

Accompagner sur le terrain

Conduire un entretien de débriefing productif

Mettre en place des suivis pour rester dans l'action

[Travail en groupe complet : construire une grille d'observation – Jeu de rôle débriefing.](#)

Evaluer et développer la performance de son équipe

Mener une évaluation individuelle

Accompagner les actions de formation

[Exercice en sous-groupes : les 3 temps de l'entretien d'évaluation](#)



05 34 40 40 00



contact@capiforma.com



01, rue Marie Curie
31520 Ramonville Saint-Agne