

# Management commercial

Réf. PMANA8



## Durée

2 jours (14 heures)

La capacité du manager à accompagner les changements et à faire preuve de leadership est essentielle. Ce savoir-faire s'appuie sur des méthodes et de techniques pragmatiques qui favorisent la performance.



## Profil des participants

Manager commercial.

Prérequis : aucun

Accessible aux personnes en situation de handicap (nous contacter)

## OBJECTIFS

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



## Tarif

**880 € HT par personne**

Pauses collations incluses.



## Calendrier 2024

### Nous consulter

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

## 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