

# ANIMER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

## Présentation de la formation

Cette formation de deux jours offre des outils stratégiques et pratiques pour les managers commerciaux souhaitant animer efficacement leur équipe. Elle combine apports théoriques et exercices pratiques pour garantir des résultats mesurables.

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes et enjeux de l'animation d'une équipe commerciale pour optimiser la performance.
- Développer des compétences pour motiver et coordonner les collaborateurs.
- Maîtriser les outils pour organiser des actions commerciales et suivre leur impact.

## Résultats attendus

- Le/la stagiaire sera en mesure, à l'issue de la formation, d'animer efficacement une équipe commerciale, de motiver ses collaborateurs et de suivre les performances pour atteindre les objectifs fixés.

|   |            |                                                                                                     |
|---|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 🕒 | Durée      | 2 jours (14 heures)                                                                                 |
| € | Prix       | 950€ HT                                                                                             |
|   |            | Prix / jour / par stagiaire<br>(Tarif dégressif en fonction du nombre d'apprenants notamment)       |
| 👥 | Public     | Managers commerciaux, responsables d'équipe et toute personne amenée à piloter une équipe de vente. |
| 📋 | Pré-requis | Aucun                                                                                               |

# ANIMER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

## Programme de la formation

### JOUR 1

#### 1. Comprendre le rôle du manager commercial (9h-12h30)

- Identifier les missions et responsabilités du manager
- Techniques pour définir les objectifs commerciaux
- Comprendre les attentes et motivations des équipes

#### 2. Motiver et mobiliser l'équipe (13h30-17h)

- Techniques pour renforcer l'engagement des collaborateurs
- Créer une dynamique d'équipe positive et stimulante
- Gérer les conflits et maintenir la cohésion

### JOUR 2

#### 3. Organiser et suivre les actions commerciales (9h-12h30)

- Techniques pour planifier des campagnes commerciales
- Utiliser des indicateurs de performance pour piloter l'activité
- Analyser les résultats et ajuster les stratégies

#### 4. Mise en pratique (13h30-17h)

- Atelier : simulation de l'animation d'une équipe commerciale
- Feedback sur les pratiques et plan d'amélioration personnalisé
- Plan d'action pour améliorer l'animation de son équipe

## Évaluation de fin de formation

- Mise en situation : simulation de l'animation d'une équipe commerciale
- Questionnaire de validation des acquis
- Feedback personnalisé sur les pratiques et outils présentés

Notre organisme s'engage à rendre accessible ses formations à tous. Si vous êtes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour adapter nos modalités pédagogiques à vos besoins spécifiques. Contactez notre référent handicap Marion PEGAUD, au **06.87.32.19.71** pour un entretien personnalisé afin d'évaluer ensemble les aménagements nécessaires.