

Formation dispensable sur 2025-2026

Piloter le Management Commercial

Contenus

→ Les fondamentaux du management de l'équipe :
Objectifs, stratégie et vulgarisation ;
Le pilotage commercial ;
→ Les spécificités du Management commercial :
Accompagnement dans l'analyse, la compréhension
et l'approche commerciale ;
Gestion et management des ressources internes et
externes ;
Les spécificités de la vente BtoB ;
→ Les techniques de vente :
La préparation de l'activité commerciale ;
Les principes d'organisation ;
Gestion du portefeuille, de l'activité et de l'agenda ;

Objectifs

Le stagiaire sera en capacité de :

- Créer un cadre de référence propice au développement des activités commerciales
- Faire vivre ce cadre dans un environnement exigeant et bienveillant
- Mettre en place un processus permettant de piloter la performance des équipes commerciales
- Savoir mesurer les écarts de performance
- Mettre en place des actions correctives
- Connaître les technique et méthode de vente utilisé par les équipes

Public

Chefs d'agences, Managers

Prérequis

Cette formation s'adresse à tous publics sans aucun prérequis nécessaire

Durée

6 jours (42 heures)

Méthodes utilisées

- Apport de connaissances théoriques
- Partage de réflexions
- Exercices de mise en situation
- Exercices pratiques (Quizz, Test)
- Support Power Point de formation

Modalité d'évaluation

- Quizz et exercices corrigés avec le formateur

Méthode de suivi : Feuille d'émargement ainsi que l'obtention d'un certificat de réalisation

Intra : Groupe de 10 personnes max / Lieu et date à convenir / A partir de 1600€ HT par jour (+TVA de 20%)

Contact

Thierry Bouchard
(Président Fondateur)

0646266860

thierry.bouchard@salescare.fr
www.salescare.fr