

Objectifs

- Définir les leviers de motivation et de performance d'une force de vente
- Reconnaître les profils de vendeurs et leurs modes de fonctionnement
- Fixer des objectifs motivants et fédérer chaque commercial
- Adopter une posture de coach face au collectif
- Construire ses outils d'évaluation et de pilotage de l'activité commerciale
- Identifier les bonnes pratiques pour piloter, animer et fédérer une équipe commerciale

Participants / Prérequis

Responsables et managers commerciaux, Chefs de ventes, Dirigeants de TPE/PME souhaitant dynamiser leurs équipes de vente.

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

THEMES TRAITES

Identifier et activer les leviers de la performance commerciale.

1. Diagnostic de la force de vente :

- Forces et faiblesses actuelles.
- Comportements et résultats observés.
- Évaluer l'autonomie de ses collaborateurs.
- Identifier les profils de vendeurs.
- Attentes des commerciaux aujourd'hui.

2. Le rôle du manager dans l'animation commerciale

- Définir le champ d'action du manager.
- Diagnostiquer son style de management : points de force et de vigilance.
- Adapter son style de management à chaque profil.
- Positionnement du manager-coach : Savoir impliquer dans l'action.

Outiller, piloter et animer l'équipe de vente.

3. Définir des objectifs clairs et réalistes :

- Définir une vision commune.
- Utiliser les objectifs comme un véritable outil de management.

- Distinguer objectifs qualitatifs et quantitatifs.
- Indicateurs de performance (KPI commerciaux).
- Tableaux de bord simples.
- Suivi individuel et collectif des résultats.

4. Animer des temps commerciaux efficaces :

- Réunions de vente dynamiques : contenu, fréquence, durée.
- Briefs et débriefs motivants.
- Donner des feedbacks constructifs.
- Célébrer les réussites, analyser les échecs.

5. Développer les compétences de son équipe :

- Formations terrain / coaching / binôme.
- Plan de montée en compétences.
- Mise en place de challenges stimulants.

6. Construire un plan d'action collectif :

- Identification de 3 actions de dynamisation prioritaires.

Moyens et méthodes pédagogiques

En Présentiel :

Salle de formation*, vidéo projection, un support de formation sera communiqué à l'ensemble des participants résumant les aspects juridiques et techniques, les astuces et les points clés.

Les techniques d'animation seront actives et se baseront sur des cas concrets apportés par le formateur et/ou les participants. Elles alterneront les apports de connaissances, des exemples réels (situations rencontrées par les participants ou le formateur). Les participants travailleront sur des études de cas pratiques et des mises en situation.

En Distanciel :

Les sessions en distanciel se déroulent sur le logiciel CISCO WEBEX (validé par le SILL -socle interministériel des logiciels libres) sur un serveur dédié. Les classes virtuelles sont supervisées par notre équipe digitale, pour accompagner les participants.

Via le potentiel des outils du logiciel, la pédagogie sera active et ludique. Les participants pourront travailler par groupe ou sous-groupe dans des salles séparées. Les documents peuvent être partagés et interactifs pour une animation vivante et stimulante.

En Live :

Formation se déroulant dans nos locaux en présentiel, sur un écran Multifonctions de communications (MFC). Cette modalité est proposée afin de garder les bénéfices de la formation présentielle, tout en ayant un formateur à distance. Cela offre la possibilité également d'intégrer des participants à distance dans une formation en présentiel. La borne interactive permet un affichage dynamique et une meilleure fluidité et cohérence dans les échanges. C'est un outil complet qui permet au formateur d'offrir une formation présentielle enrichie d'interactivités digitales.

Evaluations

Tout d'abord, un **questionnaire de préformation** sera remis au candidat avant le démarrage de la formation. Le formateur évaluera les connaissances et compétences de chaque apprenant et réajustera ses modalités pédagogiques aux besoins. Une **évaluation sommative** clôturera la formation afin de vérifier la bonne acquisition des objectifs de stage. De plus, une **évaluation de satisfaction à « chaud »** puis **une à « froid »** à 2 mois seront à compléter par le participant pour nous faire part de son retour quant à la formation et à la mise en pratique des acquis dans son quotidien professionnel. Par ailleurs, les évaluations seront transmises à travers un lien ou un QR code qui redirigera vers la plateforme « Drag'n Survey ». Cela nous permettra de réaliser des analyses de satisfaction ou d'obtention des résultats, de statistiques, de graphiques etc... en temps réel.

Intervenant : Ancienne directrice commerciale et membre de comité de direction, accompagne depuis 2017 managers, équipes commerciales. Spécialisée en vente, relation client et soft skills, elle conçoit des parcours sur-mesure intégrant les outils DISC, intelligence émotionnelle et prise de parole.

Modalités et délai d'accès :

Pour toute inscription, contactez nos conseillers qui vous accompagneront (conseil@sesame-formation.re) / 02.62.22.02.02
Aucun délai n'est requis.

Durée : 2 jours, soit 14 heures

Lieu et date(s) actualisé(s) : cf site web : www.sesame-formation.re

Coût HT : 1145 € HT par participant en Inter-entreprise. Nous consulter pour les tarifs en Intra-entreprise.

Accessibilité : Nos salles, ainsi que celles de nos partenaires sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos logiciels distanciels offrent également des outils qui permettent de répondre à vos besoins. Pour toute demande, nous vous invitons à contacter nos 2 référents Handicap.

Programme mis à jour en janvier 2026.

**Nos locaux et nos partenaires hôteliers sont accessibles aux participants en situation de handicap. Pour toute demande, merci de contacter l'un de nos 2 référents handicap qui prendra en compte vos besoins.*