

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 théoriques, 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.

Evaluations

Un questionnaire de préformation est transmis aux participants avant le démarrage de la formation. Il permet au formateur d'évaluer les besoins des participants et peut ainsi calibrer au mieux son intervention.

Des évaluations formatives jalonnent le parcours afin de mettre en évidence les points forts des apprenants et leurs axes d'amélioration. Ces évaluations permettent aux formateurs d'identifier les problématiques et d'affiner leurs approches pédagogiques.

Une évaluation de satisfaction à « chaud » évalue les différents axes « qualité » de la formation, puis une à « froid » 2 mois après la fin du parcours pour prendre en considération le retour d'expérience, l'adaptation au poste de travail, l'évolution et les besoins des participants.

Toutes nos évaluations seront transmises à travers un lien ou un QR code qui redirigera vers la plateforme « Drag'n Survey ». Celle-ci centralise les retours et nous permet une analyse opérationnelle des résultats et de nos axes d'amélioration à mettre en place. La qualité et la pertinence de nos formations reste notre priorité.

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 : Nous consulter

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 notre référent Handicap.

Programme mis à jour en avril 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.*