

Manager une équipe commerciale

Public : Tous managers commerciaux ou responsables d'équipes commerciales, chef des ventes.

Prérequis : Aucun

Durée : 2 jours (14 heures)

Objectifs : A l'issue de la formation, le participant est capable de :

Organiser efficacement de son équipe.

Utiliser les règles de la communication.

Développer la performance en intégrant les moteurs de la motivation.

Acquérir les comportements et les méthodes clés pour améliorer les performances de ses collaborateurs.

Programme :

Identifier les composantes qui permettent de passer d'un management de groupe à un management d'équipe

Optimiser l'organisation et l'efficacité de l'équipe

- Responsabiliser et développer l'autonomie de ses collaborateurs
- Accompagner ses collaborateurs vers l'autonomie : quelle marge de manœuvre accorder ? En fonction de quels critères ? Sur quel type d'activités ?
- Optimiser l'organisation et le fonctionnement de l'équipe
- Faire de la communication un outil de management
- Choisir la bonne stratégie (méthode et moyens) pour mener mon équipe vers le succès.
- Renforcer la cohésion de l'équipe : les comportements managériaux à proscrire
- Identifier les talents et tirer parti des différences et des complémentarités au sein de l'équipe
- Clarifier les objectifs collectifs et individuels en conséquence
- Développer la performance collective à travers la valorisation des talents individuels
- Élaborer la grille des compétences : mode d'emploi
- Choisir et utiliser à bon escient les différents modes de communication à la disposition du manager
- Analyser les échecs de la perception : brouillage et déformations

Développer la motivation au sein de son équipe

- Bien comprendre les mécanismes de la motivation

- Analyser les principales causes de démotivation
- Les signaux d'alerte : détecter à temps les collaborateurs démobilisés, savoir intervenir
- Être capable de motiver même dans un contexte difficile
- Recourir au MPO (Management Par Objectifs) comme instrument de motivation
- Comment le mettre en place ?
- Savoir négocier des objectifs réalistes
- Les motivations de l'individu au travail : les idées reçues et l'échelle des motivations

Définir la vision de son service, de son équipe au regard de ses valeurs, de sa posture de manager et de la stratégie d'entreprise

- Vendre sa VISION à l'équipe et la faire partager.
- Traduire les objectifs stratégiques en objectifs opérationnels pour son service

Analyser les causes d'insuffisance des performances

Méthodes pédagogiques :

Pour garantir l'appropriation des compétences et favoriser le transfert opérationnel des acquis, cette formation repose sur une pédagogie active, expérientielle et collaborative. Apports théoriques ciblés avec référence à des modèles reconnus (management situationnel, grille des compétences, échelle de motivation).

Mises en situation et jeux de rôles pour expérimenter des postures managériales adaptées selon le profil des collaborateurs.

Debriefings structurés pour analyser les pratiques et identifier les leviers d'amélioration.

Questionnaires d'auto-évaluation.

Construction d'un plan de progression individualisé à la fin de la formation pour transposer les apports à son contexte spécifique.

Partages d'expérience et co-développement sur des situations problématiques réelles.

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Modalités d'évaluation :

Le participant doit s'auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.