



MANAGEMENT COMMERCIAL

Objectifs :

- Renforcer ses capacités à conduire son équipe vers les objectifs commerciaux de l'entreprise.
- Développer son leadership et ses capacités à communiquer avec son équipe.
- Savoir accroître la motivation pour atteindre les objectifs.

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques, échanges d'expériences.
- Exercices de mise en situations, vidéo.
- Définition de plan de progrès individuel.

Les rôles et responsabilités du manager commercial

- Rôles, responsabilités, évolution de la fonction
- Les nouveaux enjeux commerciaux
- Les difficultés rencontrées

Les fondamentaux du management d'équipe commerciale

- Les missions, les rôles et responsabilités
- Les objectifs commerciaux
- L'organisation, les outils d'aide à la vente, les différentes règles du jeu
- Le reporting commercial, les tableaux de bord du manager
- Evaluer et faire évoluer son équipe

Le leadership du manager commercial

- Techniques pour optimiser son leadership
- Mieux cerner ce qui fait l'autorité d'une personne
- Adapter son style de management aux situations
- Les mécanismes de motivation
- Gérer les tensions, les conflits

La communication au service du manager

- Utiliser les différents registres de la communication
- Féliciter, convaincre, utiliser la concertation, imposer
- Techniques pour animer une réunion, un entretien
- Mettre en place des entretiens de progrès