

# Animer et motiver son équipe commerciale

Le capital humain d'une entreprise reste ses collaborateurs et au-delà de leurs compétences métiers, c'est grâce à une motivation hors pair que les commerciaux atteignent, voire dépassent leurs objectifs. Le manager commercial est le plus puissant vecteur de cette motivation : il doit continuellement travailler pour piloter et motiver ses équipes. La motivation est la clé de la réussite, il ne peut y avoir de performance durable sans elle. Cette formation repose tant sur l'apprentissage des gestes clés du management d'équipe commerciale que sur la prise en compte des leviers de la motivation des commerciaux. Elle vous apportera des outils opérationnels pour bien piloter une équipe commerciale et ainsi développer vos résultats.



## Durée

2 JOURS (14 h) fractionnés en deux ou quatre sessions  
En présentiel OU distanciel



## Public visé

Entrepreneurs, dirigeants, indépendant, artisans et commerçants

Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



## Niveau requis

Aucun



## Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile -



## Objectifs

- Identifier les leviers du manager commercial
- Définir un mode de management en harmonie avec sa personnalité et son équipe
- Assurer la montée en compétence de chaque collaborateur
- Acquérir les techniques d'animation et savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats



## Programme

### Se positionner dans sa fonction de manager commercial

- Réfléchir sur son métier de manager commercial : rôle, missions, responsabilités, compétences à mobiliser
- Les fondamentaux du management : évaluer son style de management commercial
- Analyser les conséquences en matière de communication
- Élaborer son Plan d'Actions Managériales

### Communiquer et motiver son équipe

- Réaliser un mapping de son équipe :
  - Motivations personnelles
  - Compétences et résultats obtenus
  - Identifier les leviers de la performance individuelle
- Préparer un plan d'accompagnement individuel
- Développer l'esprit d'équipe
- Accompagner la progression collective et individuelle
- Identifier les signaux faibles pour anticiper les tensions dans l'équipe

### Évaluer et piloter les performances de son équipe

- Piloter l'activité de son équipe
- Conduire des entretiens efficaces pour :
  - Fixer des objectifs réalistes et motivants
  - Féliciter
  - Recadrer et gérer des relations conflictuelles
  - Déléguer
  - Remotiver
  - Analyser et animer la performance au quotidien pour mobiliser son équipe et actionner les bons leviers

### Animer des réunions motivantes et efficaces

- Pourquoi animer des réunions ?
- Les différents types de réunions



Présentations PowerPoint)  
les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir

- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 6 participants



## Prix

Inter : 840€ht (1008€ttc) par personne

Intra : contactez-nous

- Préparer le contenu et se préparer
- Les étapes clés d'une animation
- Rédiger le compte-rendu et suivre le plan d'actions
- Élaborer un plan d'actions réaliste et efficace en précisant les engagements et les délais

### Les plus :

- Pédagogie active et forte participation du stagiaire
- Une documentation complète, reprenant les principaux contenus de la formation est remise à chacun ainsi qu'un livret reprenant les points clefs pour favoriser la mise en application et les axes d'amélioration
- Nos formateurs sont des experts certifiés ayant une double compétence comportementale et vente avec une grande expérience terrain
- Travail sur les situations concrètes des participants

### Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

