

Manager les équipes commerciales (Sans niveaux spécifiques)

Management – Ressources humaines > Management

Modalités pratiques

ACCÈS

Sous 7 jours sous réserve de l'acceptation du financement

TARIF

330€/jour net de taxe

DURÉE ET RYTHME

2 jours - 14 heures
Calendrier : consulter le site www.purple-campus.com ou rapprochez-vous du campus près de chez vous

LIEUX

Albi, Alès, Béziers, CCI Formation Gers à Auch, Cahors, Carcassonne, Castres, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Grau-du-roi (INM By Purple), Mazamet, Mende, Montpellier, Narbonne, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Saint-Cyprien (INM By Purple), Sète, Tarbes

TYPE DE FORMATION

Formation possible en inter, intra-entreprise
Nombre de stagiaires : 4 min et 10 max
Individualisation possible

Public et pré-requis

Public cible

- Manager commercial
- Responsable d'équipe
- Dirigeant d'entreprise

Pré-requis et niveau d'entrée

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs pédagogiques

- Connaître les points clés pour progresser dans son management au quotidien
- Acquérir des méthodes pour mesurer et analyser l'activité commerciale
- Savoir utiliser les outils de l'animation commerciale

Accessibilité

- Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

Équipes, méthodes et outils pédagogiques

- Formateur expert du domaine possédant des compétences avérées en pédagogie
- Formateur qualifié par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Échanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises
- Salles de formation équipées pour une pédagogie active
- Salles de cours banalisées, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

Pour tout savoir sur la formation et trouver le centre le plus proche de chez vous :



Programme

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

Les missions du manager commercial

- Analyser les attentes de son équipe et de sa hiérarchie
- Repérer les facteurs clés de la performance commerciale
- Savoir traduire la stratégie commerciale et piloter sa mise en oeuvre
- Susciter l'adhésion de ses collaborateurs par un style de management adapté, par l'autorité et le charisme
- Savoir diagnostiquer les forces et les faiblesses de son équipe de vente pour gérer ses priorités d'action

Les 6 points clés de la conduite d'une équipe

La mesure de l'activité commerciale

- Mettre en place des tableaux de bord de suivi et les faire exploiter
- Prévoir la mesure et le suivi : compte rendu, reporting présence terrain

Les outils au service de l'animation commerciale

- L'animation à distance
- Le coaching : l'accompagnement terrain (être présent sur le terrain en appui commercial, établir une grille d'observation, conduire un entretien de debriefing productif)
- La conduite de réunions commerciales efficaces et motivantes
- Mener des entretiens mobilisateurs : fixer des objectifs d'amélioration et mettre en place un suivi de progression

Gérer son temps de travail et son efficacité personnelle

- Gérer ses priorités : l'urgent et l'important
- Mieux organiser au quotidien
- Piloter plutôt que subir

Modalités d'évaluation & validation

- Positionnement à l'entrée et en fin de formation précisant les acquis
- Évaluation des acquis : Quizz ou questionnaire réalisé par chaque stagiaire
- Évaluation à chaud et à froid de la satisfaction client

Pour tout savoir sur la formation et trouver le centre le plus proche de chez vous :

