



# ENTRAÎNER ET ENCADRER UNE ÉQUIPE DE COMMERCIAUX

## PUBLIC

---

Cadres ou personnel d'encadrement responsable d'équipes ou d'unités commerciales.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

---

- Apporter aux managers d'équipes, des outils et des méthodes de management leur permettant d'assurer un pilotage efficace de leur service.
- Assoir rapidement son autorité et son leadership.
- Réussir ses actes de management au niveau des objectifs et du plan d'action.

## PRÉ REQUIS :

---

Assurer un poste d'encadrement au préalable.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

---

Le formateur accompagne le ou les participants dans les étapes clés de la prise en main de son rôle de manager d'équipe commerciale.

Les formateurs ERSILY sont sélectionnés en fonction de leur connaissance approfondie et pratique du métier et de l'environnement spécifique du ou des participants. Leur nom et compétences sont communiqués aux stagiaires avant le début de la formation. Le programme est adapté et défini par le client et le formateur préalablement.

Moyens pédagogiques : salle de formation équipée de vidéo projecteur, caméra et ordinateur plus paper board.

## DURÉE ET LIEU

---

Sur site ou en organisme de formation.

Durée : 2 jours ou 14 heures.

Les dates sont à définir avec l'entreprise.

## PROGRAMME

---

### Les concepts fondamentaux

- Les caractéristiques du commercial et le rôle de l'équipe,
- Du groupe à l'équipe : l'évaluation des hommes,
- Les compétences requises pour être manager d'équipe.



### **Mise en œuvre des méthodes d'animation :**

- Se centrer sur les impératifs de l'entreprise,
- Se doter d'objectifs concrets de résultats,
- Regrouper les tâches en grandes fonctions et définir des rôles précis,
- Mettre en place les outils de contrôles et de suivi des étapes de la progression,
- Responsabiliser les collaborateurs.

### **Les équipes de ventes performantes :**

- Le rôle de l'ambition personnelle,
- La mobilisation des énergies,
- L'intéressement efficace,
- Savoir assister et rassurer les hommes.

### **Les règles d'un bon partenariat :**

- Établir un diagnostic des points forts et des points faibles de l'équipe,
- Identifier les attentes de chacun,
- Mobiliser l'équipe autour d'un projet,
- Intégrer la notion de performance,
- Savoir déléguer la réussite.

### **Les relations interpersonnelles :**

- Le principe de l'autorité,
- Endosser une décision et responsabiliser,
- Savoir écouter, faire parler,
- Gérer la contradiction,
- Savoir dire non sans démotiver,
- Savoir justifier ses choix,
- Créer et développer la notion de collaboration,
- La communication verbale et non verbale.

### **Mettre en place le suivi de la réalisation :**

- Définir des outils pour contrôler les retours,
- Évaluer la réussite des objectifs intermédiaires,
- Savoir se projeter sur l'avenir et entraîner l'équipe.