

Pour qui ?

Directeur commercial récemment promu ou devant prendre ses fonctions à court terme.

Objectifs :

Déterminer la stratégie commerciale.
Développer les compétences clés pour mobiliser les équipes autour d'un objectif.
Conduire les équipes vers la performance commerciale.
Connaître les outils du pilotage commercial.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. Etablir une stratégie commerciale

- Partir du marché, du client... du positionnement et des facteurs différenciants, faire un benchmark concurrence et évaluer l'environnement
- Poser seul ou à plusieurs les fondamentaux : le contexte, la problématique, la vision stratégique et sa déclinaison en objectifs, moyens matériels et humains
- Concevoir le plan d'action commercial et s'assurer de sa cohérence avec les clefs de succès d'une organisation (l'entreprise/mon équipe)
- S'assurer du moindre détail, pour garantir la responsabilité de chacun devant l'atteinte des objectifs

2. Optimiser sa stratégie

- Mettre en place un système de rémunération motivant pour renforcer l'implication
- Utiliser l'approche systémique du management motivant et responsabilisant
- Choisir les meilleures actions en terme de résultat et définir la politique tarifaire
- Construire un tableau de bord et en faire un outil stratégique d'animation au quotidien

3. Définir le rôle du manager

- Concerner l'équipe dans sa dimension collective et les individus dans leur singularité
- Expliquer, puis négocier les objectifs et s'assurer qu'ils sont partagés
- Communiquer (oral/écrit, collectif/individuel) pour donner du sens à l'action commerciale
- Ecouter, accompagner, évaluer et coacher les équipes

4. Acquérir les « plus » d'un bon manager commercial

- Identifier les qualités clés du manager commercial
- Développer un esprit d'équipe et une vision partagée
- Communiquer en leader et impliquer les équipes
- Savoir traiter les situations conflictuelles et en tirer les enseignements

Les + pédagogiques :

- Formation sur-mesure partant des attendus de la mission, du contexte spécifique de prise de fonction, des points forts et axes de progression de l'individu.

Commercial, Marketing et
Distribution