



Managez, animez, motivez vos commerciaux

Les clés de la motivation et de la performance

Ce que vous apprendrez

“Pour réussir dans le monde, retenez bien ces trois maximes : voir, c’est savoir ; vouloir c’est pouvoir ; oser, c’est avoir.” Alfred de Musset.

Au-delà des compétences techniques et comportementales, c’est avant tout la motivation des commerciaux et l’énergie qu’ils mettent dans leur activité qui déterminent la performance commerciale.

Le manager de proximité joue un rôle essentiel dans la motivation des équipes. Comment motiver ses vendeurs ? En créant des relations de qualité avec eux, en les soutenant, en les accompagnant et en développant leurs compétences.

Objectifs

Renforcer son efficacité managériale :

- Motiver ses collaborateurs
- Fédérer l’équipe
- Faire face aux situations de management quotidien

Pour qui ?

Managers commerciaux : directeurs et chefs des ventes, animateurs de réseaux, managers d’équipes de vendeurs, responsables d’agences

Points clés

- Rôles et missions du manager commercial
- Se positionner par rapport à l’équipe : la valeur ajoutée du manager
- Adapter son management à son équipe
- Fixer des objectifs
- Suivre l’activité de chacun
- Mener les entretiens de management
- Identifier les leviers de motivation de ses collaborateurs
- Stimuler, reconnaître et féliciter
- Animer une réunion commerciale
- Faire face aux situations difficiles



Formation présentielle

Durée conseillée

3 jours

Les pédagogies

- **Formation opérationnelle** : jeux de rôles, mises en situation, exercices pratiques, utilisation de la vidéo.
- **Des méthodes et outils pour stimuler son équipe** : la formation est axée sur la motivation.
- **Des conseils personnalisés** pour progresser.



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 629

Commercial et Marketing

Management commercial

CM 6