

FORMATION

« MANAGEMENT COMMERCIAL »

Contexte

Dans un environnement économique en constante évolution, les entreprises sont confrontées à une concurrence accrue et à des attentes clients de plus en plus élevées. Pour se démarquer, elles doivent non seulement proposer des produits ou services de qualité, mais aussi adopter des stratégies commerciales efficaces et bien gérées. C'est là qu'intervient le rôle crucial du manager commercial, qui doit non seulement diriger son équipe de vente avec succès, mais aussi s'assurer que les objectifs stratégiques de l'entreprise sont atteints.

Objectifs

- Comprendre les enjeux stratégiques du management commercial dans le contexte actuel.
- Connaître les meilleures pratiques pour structurer, motiver et diriger une équipe de vente.
- Identifier les leviers de performance et les stratégies gagnantes pour maximiser les résultats commerciaux.

Public

Managers commerciaux : En charge de la supervision des équipes de vente, souhaitant renforcer leurs compétences en leadership et en gestion des performances.

Directeurs des ventes : Responsables de l'élaboration et de la mise en œuvre de la stratégie commerciale au sein de l'entreprise.

Chefs d'équipe commerciale : Chargés de la coordination des activités de vente et de l'atteinte des objectifs au quotidien.

Responsables marketing : Désireux de mieux comprendre la dynamique de la vente pour aligner les stratégies marketing et commerciales.

Commerciaux expérimentés : Aspirant à évoluer vers des postes de management commercial ou à approfondir leur expertise en gestion d'équipe et en négociation.

Prérequis

Avoir une expérience préalable dans le domaine commercial ou dans la gestion d'une équipe de vente.

Durée

12 heures

Contenu

| | |
|---|--|
| 1^{ère} partie | Introduction au management commercial |
| Objectifs | Comprendre le rôle stratégique du management commercial et les compétences clés nécessaires pour diriger une équipe de vente avec succès. |
| Contenu | <ul style="list-style-type: none"> • Définition et rôle du management commercial • Évolution des pratiques de vente et de management • Compétences clés d'un manager commercial • Importance du management commercial dans la stratégie d'entreprise |
| Outils pédagogiques et exercices de mise en pratique | <p>Outils pédagogiques : Présentation interactive : Présentation & vidéo Étude de cas : Analyse d'une entreprise ayant bien intégré le management commercial dans sa stratégie.</p> <p>Exercices de mise en pratique : Discussion en groupe : Les participants discutent des défis actuels qu'ils rencontrent dans leur rôle de manager commercial.</p> <p>Quiz interactif : Évaluer la compréhension des concepts abordés (rôle du manager commercial, compétences clés, etc.).</p> |

| | |
|---|--|
| 2^{ème} partie | Organisation et structuration de l'équipe de vente |
| Objectifs | Savoir comment structurer, recruter, former, et définir les rôles au sein d'une équipe de vente pour maximiser son efficacité. |
| Contenu | <ul style="list-style-type: none"> • Définir la structure de l'équipe de vente • Recrutement et formation des commerciaux • Définition des rôles et des responsabilités • Gestion de la performance et des objectifs |
| Outils pédagogiques et exercices de mise en pratique | <p>Outils pédagogiques : Présentation interactive : Présentation & vidéo. Vidéos explicatives : Témoignages de managers sur la structuration et la gestion d'équipes de vente.</p> <p>Exercices de mise en pratique : Atelier de simulation : Création de la structure d'une équipe de vente fictive en fonction d'un scénario donné (taille de l'entreprise, secteur, objectifs). Jeu de rôle : Simulations d'entretiens de recrutement et d'évaluation de commerciaux.</p> |

| | |
|---|--|
| 3^{ème} partie | Stratégies de vente et négociation |
| Objectifs | Développer des techniques efficaces de prospection, de gestion des opportunités, et de négociation pour optimiser les résultats commerciaux. |
| Contenu | <ul style="list-style-type: none"> • Techniques de prospection et de génération de leads • Processus de vente et gestion des opportunités • Stratégies de négociation et conclusion des ventes • Gestion des relations avec les clients clés |
| Outils pédagogiques et exercices de mise en pratique | <p>Outils pédagogiques : Présentation interactive : Présentation & vidéo. Outils de gestion de la relation client (CRM) : Présentation des fonctionnalités clés pour la gestion des opportunités.</p> <p>Exercices de mise en pratique : Simulation de négociation : Les participants jouent différents rôles pour pratiquer les stratégies de négociation dans un contexte de vente. Analyse de scénarios de vente : Étude de cas où les participants doivent identifier les étapes du processus de vente et proposer des stratégies.</p> |

| | |
|---|--|
| 4^{ème} partie | Motivation et leadership des équipes commerciales |
| Objectifs | Apprendre à motiver et diriger une équipe commerciale en utilisant des techniques de leadership adaptées et en cultivant une culture de vente positive. |
| Contenu | <ul style="list-style-type: none"> • Théories de la motivation et application pratique • Techniques de coaching et développement des talents • Leadership situationnel et gestion des conflits • Création d'une culture de vente positive |
| Outils pédagogiques et exercices de mise en pratique | <p>Outils pédagogiques : Présentation interactive : Présentation & vidéo. Séances de coaching : Démonstration des techniques de coaching et de développement des talents.</p> <p>Exercices de mise en pratique : Auto-évaluation du style de leadership : Chaque participant évalue son propre style de leadership et reçoit des feedbacks personnalisés. Mise en situation : Gestion de conflits au sein d'une équipe commerciale à travers des jeux de rôle.</p> |

| | |
|-------------------------------|---|
| 5^{ème} partie | Gestion des performances et suivi des indicateurs |
| Objectifs | Maîtriser l'utilisation des KPIs et des outils technologiques pour suivre, analyser et améliorer les performances commerciales. |
| Contenu | <ul style="list-style-type: none"> • Mise en place de KPIs pour le suivi des ventes • Analyse des performances commerciales • Adaptation des stratégies en fonction des résultats • Outils technologiques pour le management commercial |

| | |
|---|---|
| 5^{ème} partie | Gestion des performances et suivi des indicateurs |
| Objectifs | Maîtriser l'utilisation des KPIs et des outils technologiques pour suivre, analyser et améliorer les performances commerciales. |
| Outils pédagogiques et exercices de mise en pratique | <p>Outils pédagogiques : Présentation interactive : Présentation & vidéo. Études de données : Analyse de rapports de performances réels ou fictifs (KPIs et outils divers).</p> <p>Exercices de mise en pratique : Atelier de création de KPIs : Les participants définissent des indicateurs de performance adaptés à leurs équipes. Cas pratique de révision stratégique : Sur la base de données de performance, les participants proposent des ajustements stratégiques pour améliorer les résultats.</p> |

Moyens pédagogiques

Au Centre DOCEO à Papeete : une des salles de DOCEO adaptée au nombre de participants
Avec l'expérience, le nombre idéal pour cette formation peut varier de 5 à 8 participants par session.
Les exercices et la progression pédagogique ont été travaillés et affinés avec de très nombreux polynésiens à Tahiti et dans les îles. Dans les îles, nous emportons un projecteur.



DOCEO Formation dispose de licences complètes de Microsoft 365 : Word, Excel, Powerpoint, Outlook, etc. Nos PC sont équipés de Windows 10 et Windows 11.



DOCEO Formation utilise des **écrans interactifs de 55" et 65"** dans ses salles de formation. *Ces écrans remplacent les vidéoprojecteurs et permettent différents types d'interactivité avec les stagiaires.*



DOCEO Formation dispose d'un parc d'ordinateurs portables, mis à la disposition des participants durant la formation. Pour les formations dans les îles : 1 jeu d'ordinateurs déplaçables dédiés aux formations hors de Papeete.



Le réseau interne de DOCEO Formation est relié à Internet par la fibre Haut débit.

Evaluation – Attestation – Certification

Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant ayant suivi l'intégralité de la formation.
Une évaluation à chaud de fin de formation sera remise par DOCEO et complétée par chaque participant.