

Formation Chef des ventes

*Animer et copiloter une équipe de commerciaux
pour atteindre les objectifs de l'entreprise*

Durée : 28.00 heures (4.00 jours)

Profils des stagiaires

- Animateurs des ventes, chefs de secteur, chefs des ventes
- Première prise d'un poste de manager d'équipe commerciale

Prérequis

- Expérience confirmée dans les techniques de vente et de négociation et le pilotage commercial d'un portefeuille clients B2B

Objectifs pédagogiques

- Se positionner dans la structure commerciale et délimiter son périmètre
- Connaître les fondamentaux du management d'une équipe commerciale
- Fédérer et motiver au quotidien son équipe de commerciaux itinérants
- Développer la performance commerciale quantitative et qualitative
- Accompagner sur le terrain ses commerciaux représenter sa direction et booster les ventes

Contenu de la formation

- Repérer son périmètre et s'approprier son rôle de manager
 - Décrire les missions clés d'un chef des ventes auprès de son équipe et de sa direction
 - Identifier les interactions entre le chef des ventes et son équipe commerciale
 - Identifier les interactions entre le chef des ventes et sa direction
 - Faire un auto-diagnostic de sa posture de manager en 4 points
 - Circonscrire les délégations obtenues de sa direction et gérer son reporting
- Connaître les subtilités de la communication humaine et plus particulièrement en entreprise
 - Communiquer avec la communication verbale et non verbale
 - Développer un discours et un langage positif
 - Connaître les fondamentaux de la prise de parole en réunion et être capable de s'auto-évaluer avec sa fiche d'évaluation de réunion
 - Etre à l'aise avec les fondamentaux de la communication à l'écrit (email et reporting)

- Connaître les fondamentaux du management d'une équipe
 - Reconnaître les principales fonctions d'un manager d'équipe commerciale
 - Identifier son style de management et s'adapter avec le management situationnel
 - Identifier les principales qualités qui contribuent au développement du leadership
- Encadrer et motiver ses commerciaux itinérants
 - Connaître les ressorts de la motivation et éviter la démotivation de ses commerciaux
 - Installer un climat de coopération entre les commerciaux itinérants et les commerciaux sédentaires
 - Acquérir les fondamentaux de l'accompagnement terrain (psychologie et pédagogie)
 - Créer de la valeur ajoutée pour ses commerciaux afin d'améliorer leurs résultats
- Copiloter un portefeuille clients : techniques, rituels et situations chiffrées
 - Identifier les KPI et valeurs incontournables à connaître pour développer un portefeuille clients
 - Identifier les 3 piliers de la mise en place d'un plan d'actions commerciales (P.A.C.)
 - Structurer sa lecture d'un portefeuille clients pour mettre en place des P.A.C.
 - Structurer le ciblage des prospects par les commerciaux et assurer le suivi jusqu'à la conversion
 - Structurer en 8 points la situation mensuelle de chacun des membres de son équipe
- Connaître les grands principes des techniques de résolution de problèmes
 - Reconnaître les 3 grandes familles de problèmes techniques et commerciaux
 - Adapter à chaque situation la bonne technique de résolution de problèmes
 - Communiquer avec sa direction pour garantir la satisfaction client et le respect des valeurs de l'entreprise

Organisation de la formation

Formateur Richard Oberti - Consultant formateur Directeur associé

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets de pilotage de portefeuilles clients.
- Quiz en salle online.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation à chaud de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Formulaire d'évaluation à froid de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.