

Management des équipes commerciales

– Problématiques :

- Mes responsables de centres de profit ne consacrent pas le temps nécessaire à leurs équipes commerciales
- Mes chefs de vente ont besoin d'outils et de méthodes pour conforter leur rôle

– Objectifs :

- Apporter les fondamentaux du management commercial :
 - Définir les compétences attendues d'un commercial
 - Accompagnement terrain
 - Entretien de suivi d'activité
 - Animation de réunions commerciales
 - Définir des objectifs de progrès
- Mettre en place les outils de suivi de l'activité :
 - Au global
 - Par individu
- Savoir reporter l'essentiel à sa hiérarchie

– Population concernée :

- Responsables de centres de profit ou d'unités autonomes de gestion
- Chefs des Ventes
- Animateurs commerciaux
- Directeurs Régionaux

– Méthode pédagogique :

- Diagnostic des problématiques à renforcer
- Apports d'éléments théoriques
- Travaux en sous-groupes
- Nombreux exercices de mises en situation
- Construction d'outils de suivi

Management des équipes commerciales

– Contenu :

- Qu'est-ce qu'on attend d'un manager commercial :
 - de la part du « terrain »
 - de la part de sa hiérarchie
- Les compétences attendues d'un commercial :
 - en organisation
 - en vente
- L'entretien individuel de suivi d'activité.
- L'accompagnement terrain :
 - d'observation
 - d'appui
 - de soutien hiérarchique
- L'animation de réunions commerciales
- Le recrutement des équipes commerciales
- Les outils de suivi :
 - de l'équipe
 - par individu
- Le reporting à la hiérarchie

– Durée :

- 2 fois 2 jours

– Références :

- Sonepar(distribution électrique)
- Groupe Point P
- Groupe Ayme
- Carrard Services

Exponentiel

Espace Européen Bat G - Allée Claude Debussy - 69130 Ecully – 04 72 18 04 44
19 rue du Général Foy – 75008 Paris – 01 44 90 81 20
www.exponentiel.fr