

« MANAGER LA PERFORMANCE COMMERCIALE »

14 heures en intra uniquement
Horaires: 9h-12h30 13h30 -17h
Tarif pour 8 participants maxi: 2400€

Animation: 2 consultant·es spécialistes des pratiques managériales et de l'accompagnement des changements ayant + de 15 ans d'expérience

Contact: Alexandra HAIK 06 20 53 71 45: Délais de réponse sous 48h en fonction des disponibilités

Année 2025

Pourquoi suivre cette formation?

Cette formation va vous permettre de revisiter les fondamentaux du management de la performance commerciale, de préciser les conditions du pilotage de l'activité (Tableau de bord et indicateurs) et d'adopter les comportements managériaux les plus efficaces pour installer durablement une dynamique commerciale (développement du chiffre d'affaires, amélioration des taux de transformation, part de marché, fidélisation). Aucun pré-requis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

Pré-requis: Aucun

Programme

La découverte de son profil de manager **Jour 1 : Matin**

- Le positionnement de son profil managérial
- La découverte des différents profils managériaux et de leurs fonctionnements
- La complémentarité de son profil avec son équipe

La définition et les enjeux du management de la performance commerciale **Jour 1 : Apm**

- Les missions du manager commercial
- les enjeux du management de la performance commerciale
- Élaboration du plan d'actions managérial

Les indicateurs de performance **Jour 2 : Matin**

- La définition des objectifs
- L'identification des indicateurs pertinents
- Élaboration du tableau de bord

Le management de la performance individuelle et collective **Jour 2 : Apm**

- Les temps forts : les rites et les rythmes
- Les techniques d'animation d'un collectif commercial
- Le suivi de la performance en individuel

Objectifs pédagogiques

- Connaître son profil managérial et identifier sa complémentarité avec son équipe
- S'approprier les rôles et les missions du manager commercial
- Piloter son équipe à travers des indicateurs de performance
- Adapter sa posture d'animateur pour une meilleure performance individuelle et collective

Moyens pédagogiques

- Documents supports de formation projetés.
- Etude de cas concrets, Quiz en salle, Mises en situation, Exposés théoriques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

En amont de la formation

Suivi post-formation

- | | |
|---|--|
| ▪ Test de positionnement | ▪ Évaluation des acquis & test de positionnement |
| ▪ Lecture et expression du besoin | ▪ Défis à relever |
| ▪ Intégration à la communauté d'apprenants via WhatsApp | ▪ Echanges dans la communauté d'apprenants |

Une attention particulière sera portée sur l'accueil des personnes en situation de handicap