

Le rôle du Management commercial

Durée : 3 jours

Programme

Date	Horaire	Objectifs	Contenu	Moyen pédagogique
J-1	8h00 — 12h00	Appréhender l'encadrement commercial Connaître ses missions en tant que responsable commercial	- Introduction <i>(Rôle et mission du responsable commercial – Les différentes fonctions de l'encadrement commercial)</i>	Pédagogie active et personnalisée : apports théoriques, exercices et jeux pédagogiques, mises en situation, réflexions collectives et individuelles, partages d'expérience
J-1	13h00 — 17h00	Pouvoir recruter efficacement Savoir s'adapter aux besoins de l'entreprise Connaître les spécificités du recrutement des commerciaux	- Le recrutement des commerciaux <i>(Méthodologie – Les outils du recrutement adaptés à la fonction commerciale – Les spécificités du recrutement des commerciaux)</i>	Pédagogie active et personnalisée : apports théoriques, exercices et jeux pédagogiques, mises en situation, réflexions collectives et individuelles, partages d'expérience
J-2	8h00 — 12h00	Apprendre à manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant	- La politique de rémunération <i>(Les composantes de la rémunération – Les différents systèmes de rémunération liés aux objectifs)</i>	Pédagogie active et personnalisée : apports théoriques, exercices et jeux pédagogiques, mises en situation, réflexions collectives et individuelles, partages d'expérience
J-2	13h00 — 17h00	Mettre en place une force de vente adaptée aux objectifs commerciaux	- Le management de la force de vente <i>(Les différents styles de management – La définition des objectifs commerciaux – Les règles du jeu liées à la politique commerciale – Savoir répondre aux attentes de son équipe)</i>	Pédagogie active et personnalisée : apports théoriques, exercices et jeux pédagogiques, mises en situation, réflexions collectives et individuelles, partages d'expérience
J-3	8h00 — 12h00	Animer son équipe pour optimiser ses performances	- L'animation des commerciaux	Pédagogie active et personnalisée : apports théoriques,

			<i>(Les comportements du vendeur – Les éléments de la motivation et de la stimulation – Le coaching des vendeurs)</i>	exercices et jeux pédagogiques, mises en situation, réflexions collectives et individuelles, partages d'expérience
J-3	13h00 — 17h00	Animer son équipe pour optimiser ses performances	- L'animation des commerciaux (suite) <i>(Les réunions commerciales – Les entretiens individuels – Les éléments de contrôle de la force de vente)</i>	Pédagogie active et personnalisée : apports théoriques, exercices et jeux pédagogiques, mises en situation, réflexions collectives et individuelles, partages d'expérience