

# Management commercial :

## Animer et piloter efficacement son équipe de vente

### Les 3 et 17 mars 2020 à Avignon (2 journées)

#### Objectifs :

- Conduire vos équipes avec réactivité vers la performance commerciale
- Savoir manier les outils du pilotage commercial avec souplesse
- Mobiliser et motiver vos commerciaux autour d'un objectif
- Instaurer la culture du mouvement, de l'agilité avec votre équipe

#### Programme :

##### 1. Renforcer son image de manager

- Mon rôle, ma mission
- Les compétences clés du manager commercial
- Mes points d'appui, mes axes d'amélioration

##### 2. Diriger/piloter

- Responsabiliser par la gestion des objectifs
- Communiquer et faire partager une vision
- Manager sa force de vente avec des tableaux clairs
- Conduire des réunions commerciales efficaces et motivantes

##### 3. Développer/guider/motiver

- Le processus de pilotage et développement de la performance
- Identifier des comportements professionnels gagnants
- Savoir donner le bon feedback au bon moment
- Utiliser les différents modes d'accompagnement terrain
- Conduire un entretien de coaching
- Évaluer le niveau de compétence et de motivation de ses commerciaux
- Savoir renforcer la confiance de ses collaborateurs et développer l'esprit d'initiative

**Intervenant :** Anne Lang - Latitude Client

#### Méthode pédagogiques & documents remis :

Échanges d'expérience – apport théorique

Exercices de groupe et mise en situation, jeux de rôles

Remise de fiche "mémo" à chaque participant en fin de formation et support de cours numérique

**Moyens pour suivre l'exécution de la formation :** feuille d'émargement et attestation de formation

**Moyens évaluation des connaissances :** exercices et cas pratiques et/ou questionnaire d'évaluation

La pédagogie est interactive. Elle est établie comme suit : 40% de théorie et 60% de pratique. Chaque sujet est traité de façon théorique puis mis en situation en groupe et/ou individuellement. Des exercices et des jeux ludiques permettent de mettre en pratique et d'ancrer durablement les nouvelles connaissances.

**Public :** Managers commercial, Directeurs de force de vente, Directeur général

#### Prérequis :

#### Tarifs :

Salariés	Adhérent	400€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)
	Non Adhérent	500€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)

**Construisons en commun l'avenir de chacun**  
[www.lacooperationagricole.coop](http://www.lacooperationagricole.coop)

198, Chemin des Entrages – 13300 Salon de Provence - Tel : 04 90 55 45 45 -  
Siret : 310 159 975 00039 - N° de TVA intracommunautaire FR 65 31 01 59 975

## Management commercial : Animer et piloter efficacement son équipe de vente

Les 3 et 17 mars 2020 à Avignon (2 journées)

### Bulletin d'inscription

À retourner à : [cfleury@coopdefrance-alpesmediterranee.coop](mailto:cfleury@coopdefrance-alpesmediterranee.coop) avant le 24 février 2020

Entreprise/Coopérative : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Personne à contacter au sein de la coopérative : .....

Fonction : .....

Téléphone : ..... EMail : .....

Nom, Prénom	Fonction	Adresse mail pour envoi convocation

**Facturation de la formation :**

- A votre entreprise
- A votre OPCO

**Nom et adresse à qui envoyer la facture :**

Cachet

**Nom et qualité du signataire**

.....

Fait à..... Le .../...../.....

Signature :

**Formation** : conditions générales de vente <sup>1</sup>

Coop de France Alpes Méditerranée se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session, si le nombre d'inscriptions est insuffisant. L'envoi par mail de la convocation, une semaine avant la session, tient lieu de confirmation. Dans le cas où un stagiaire ne peut participer à la formation pour un cas de force majeure (maladie, accident, décès dans la famille attesté par écrit), le contrat de formation est résilié. Dans les autres situations, en cas de désistement dans la semaine précédant le stage ou d'absence au stage, 100 % du coût sera facturé à l'entreprise. La signature du bulletin d'inscription entraîne l'acceptation des conditions générales de vente. Notre référent Handicap se tient à votre disposition pour l'accueil et le déroulement de votre formation.

<sup>1</sup> Ces conditions complètent les conditions générales de vente de Coop de France Alpes Méditerranée, qui sont systématiquement communiquées à tout adhérent qui en fait la demande.

**Construisons en commun l'avenir de chacun**  
[www.lacooperationagricole.coop](http://www.lacooperationagricole.coop)

198, Chemin des Entrages – 13300 Salon de Provence - Tel : 04 90 55 45 45 -  
Siret : 310 159 975 00039 - N° de TVA intracommunautaire FR 65 31 01 59 975



N° organisme de formation : 93130483113 - Coop de France Alpes Méditerranée référencé sur Datadock