

# FORMATION : MANAGEMENT COMMERCIAL

## Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, les participants seront capables :

- De renforcer leur efficacité de manager commercial au quotidien et sur les actes clés : connaître leur style de management
- D'apprendre à connaître leur équipe
- De développer la motivation et la compétence de chacun de leurs commerciaux
- De créer et renforcer l'esprit d'équipe, optimiser leur communication
- De concevoir et animer des réunions motivantes

## Contenu et Déroulement

### SESSION 1

- Qu'est-ce qu'un manager ? Pourquoi devient-on manager ?
- Diagnostiquer ses compétences clés
- Identifier son style de management : connaître son style de management, comment l'adapter au groupe
- Éviter les pièges de son style. Analyser les objectifs commerciaux pour identifier les compétences à développer.
- Savoir identifier le profil de chacun des commerciaux de l'équipe
- Adapter son style de management
- Qu'est-ce qu'une équipe ?
- Besoins et motivations d'un groupe d'individus : leviers

### SESSION 2

- Les règles de base pour mieux communiquer
- Fixer un projet d'entreprise pour le groupe
- Comment motiver ? Comment féliciter, encourager ?
- Comment faire accepter des objectifs ambitieux ?
- Gestion des conflits pour préserver la motivation de l'équipe
- Fixer des objectifs, des critères de performance
- Déterminer les fonctions de chacun
- Évaluer, adapter, modifier les critères
- Valider les compétences individuelles pour faire évoluer le groupe
- Comment capter l'attention, faire participer, adhérer et s'engager.

## Public visé et Pré-requis

- Salariés d'entreprises de l'encadrement intermédiaire de production, logistique, maintenance, conducteur de ligne (production, process, conditionnement...)
- Les salariés qui participeront à cette formation devront savoir lire et écrire afin de pouvoir appréhender les modules proposés
- Possibilité de personnalisation de la formation
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Retrouvez-nous sur



Toutes les infos sur [www.ifria.fr](http://www.ifria.fr)

37 Avenue du Docteur Albert Schweitzer  
CS 80013 - 33403 Talence Cedex  
Tel : 05 56 38 38 08  
[contact@ifria-aquitaine.fr](mailto:contact@ifria-aquitaine.fr)

# FORMATION : MANAGEMENT COMMERCIAL

## Modalités pédagogiques

- Positionnement des participants lors de l'accueil sur les attentes de la formation
- Méthodes pédagogiques participatives tenant compte de l'expérience des stagiaires, du contexte et de la réalité du travail, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants
- Les apports théoriques seront illustrés par des exercices pratiques et des études de cas
- Support individuel de formation remis à chaque participant

## Coût de la Formation

- Tarif de base à partir de 250 € / stagiaire / jour

## Durée

- 3 jours (21 heures)

## Contact et Délais d'accès

- IFRIA Nouvelle Aquitaine

## Modalités d'évaluation et Validation

- Des évaluations régulières sont réalisées par l'intervenant tout au long de la formation afin de mesurer les acquisitions et progressions des participants dans une perspective de réajustement
- Une validation des acquis est réalisée en fin de formation (sous forme de quizz par exemple)
- Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant

## Nombre de stagiaires

- 12 personnes maximum

## Lieu de la Formation

- IFRIA Nouvelle Aquitaine (Talence)



Retrouvez-nous sur



Toutes les infos sur [www.ifria.fr](http://www.ifria.fr)

37 Avenue du Docteur Albert Schweitzer  
CS 80013 - 33403 Talence Cedex  
Tel : 05 56 38 38 08  
[contact@ifria-aquitaine.fr](mailto:contact@ifria-aquitaine.fr)