

PROGRAMME DE FORMATION

Management commercial

Durée de la formation :
21 heures

Modalités et délai d'accès à la formation :

Admission après entretien,
Délai d'accès : environ 15 jours
à réception des documents
contractuels signés

Rythme :
Sur mesure

Format :
À distance ou en présentiel

CertifInfo :
• 70322 – Management
commercial / Performance

Formacode :
• 32154 : Encadrement
management

Lieu de formation :
ISEAH FC
Metz – 20 rue Joséphine Caye
57070 METZ
Ou dans vos locaux

Nombre de participant(s) :
De 1 à 10 participants

Prérequis :
Si formation à distance, avoir
un ordinateur fonctionnel muni
d'un micro, d'une webcam et
d'une connexion internet.
Savoir lire, écrire et
comprendre le français.

Public visé :
Toute personne amenée à
prospector, négocier et
développer une relation
commerciale, débutante ou
souhaitant renforcer ses
compétences en démarche
commerciale.

Profil de l'intervenant :
Formateur(trice) audité(e) par
nos soins afin d'évaluer ses
compétences

Objectifs de la formation & compétences visées :

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

- Comprendre les missions et responsabilités du manager commercial.
- Traduire la stratégie commerciale en plan d'action opérationnel.
- Fixer des objectifs commerciaux et piloter la performance.
- Animer, coacher et faire monter en compétence une force de vente.
- Suivre les indicateurs clés (KPI) et exploiter les données commerciales.
- Motiver et maintenir l'engagement des équipes autour des résultats.

Modalités d'évaluation :

- Évaluation diagnostique en début de formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours (exercices, cas pratiques)
- Évaluation finale : test reprenant l'ensemble des compétences visées
- Critère d'atteinte des objectifs : validation des acquis $\geq 75\%$
- Attestation de formation délivrée en fin de parcours
- Test des prérequis et des acquis

Modalités de suivi et d'exécution de la formation :

- Convocation envoyée avant la formation précisant les modalités de déroulement
- Contrôle de la présence via émargement ou équivalent
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Certificat de réalisation et/ou attestation mentionnant objectifs, nature, durée et résultats des évaluations
- Enquête de satisfaction globale à l'issue de la formation

Méthodes pédagogiques / techniques / d'encadrement mobilisées :

- Pédagogie active et participative : jeux de rôles, simulations, discussions
- Supports de cours adaptés + exercices pratiques
- Activités médiatisées en ligne pour le distanciel
- Assistance technique et pédagogique au 07.88.79.31.16
- Pour le distanciel : ordinateur + micro + caméra + internet

Passerelles / Suite de parcours :

MBTI, HERMANN, les fondamentaux du management, leadership management, prévenir et gérer les conflits, management transversal, management d'équipe...

Débouchés :

Cette formation ouvre les débouchés vers manager commercial, responsable d'équipe de vente, chef de secteur ou coordinateur de force de vente.

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH FC s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse fc@iseah.fr ou au 07.88.79.31.16).

CONTENU DE LA FORMATION

Management commercial

Rôle et posture du manager commercial

- Mission & périmètre du management commercial
- Attentes de l'entreprise vs attentes du terrain
- Management hiérarchique / transversal / à distance
- Responsabilisation de la force de vente

Stratégie commerciale & plan d'action

- Analyse du marché, des objectifs & des segments clients
- Construction du plan d'action commercial (PAC)
- Pilotage du portefeuille & priorisation des cibles
- Analyse du cycle de vente

Pilotage des objectifs & performance

- Formalisation d'objectifs quantitatifs & qualitatifs
- Méthodes d'objectivation & de suivi
- Tableaux de bord & indicateurs commerciaux (CA, marge, transformation, panier moyen, churn...)
- Analyse des écarts & actions correctives

Animation & accompagnement d'équipe

- Mise en place des rituels commerciaux (briefing, coaching, RDV, debrief, pipeline...)
- Feedback & accompagnement terrain
- Construction des compétences commerciales
- Fidélisation & montée en puissance des vendeurs

Motivation & leviers d'engagement

- Leviers intrinsèques & extrinsèques
- Gamification & challenges commerciaux
- Reconnaissance, incentives & primes
- Gestion de la pression commerciale

Performance commerciale & client

- Qualité de l'expérience client comme levier de performance
- Suivi du NPS & de la satisfaction
- Identification des axes d'amélioration
- Alignement marketing / commerce / expérience client