

Dynamiser et motiver son équipe commerciale

Le 20/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Identifier les leviers de motivation adaptés à chaque collaborateur.
- Développer un leadership inspirant et mobilisateur.
- Accompagner les performances individuelles avec des outils efficaces.
- Renforcer la cohésion et l'énergie collective au sein de l'équipe.
- Maintenir une dynamique positive et durable dans l'équipe commerciale.

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1 : Les fondamentaux du management et de la motivation

Matin : Comprendre les leviers de motivation

- Identifier les attentes et besoins des commerciaux pour mieux les motiver.
- Comprendre les différents profils de collaborateurs et adapter son management.
- Les principes clés de la motivation : reconnaissance, objectifs, et valorisation.
- Atelier pratique : analyse des profils de votre équipe et identification des leviers motivants.

Après-midi : Développer un leadership inspirant

- Les qualités d'un manager motivant : écoute, exemplarité et communication.
- Techniques pour instaurer une dynamique positive au sein de l'équipe.
- Construire une vision claire et mobilisatrice pour fédérer autour d'objectifs communs.
- Atelier pratique : création d'un plan d'action pour renforcer son leadership.

Jour 2 : Piloter la performance et maintenir la motivation

Matin : Accompagner et stimuler les performances individuelles

- Définir des objectifs SMART pour chaque membre de l'équipe.
- Mettre en place un suivi régulier et constructif pour accompagner les collaborateurs.
- Techniques pour stimuler la créativité et l'engagement dans les actions commerciales.
- Atelier pratique : mise en place d'un tableau de bord pour piloter les performances.

Après-midi : Fédérer et maintenir l'énergie collective

- Techniques pour renforcer la cohésion et l'esprit d'équipe.
- Gérer les tensions et les conflits pour préserver la dynamique collective.
- Célébrer les réussites et valoriser les efforts pour maintenir la motivation.

CONTACTEZ
NOUS

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382



- Atelier pratique : élaboration d'un plan de motivation collective adapté à votre équipe.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne encadrant une équipe commerciale

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382