FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Gestion d'une Équipe Commerciale

Le 20/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser le management d'équipe pour motiver et communiquer efficacement
- Organiser et suivre les performances commerciales de manière optimale
- Mettre en place des objectifs et une stratégie commerciale cohérente
- Utiliser des techniques de coaching pour accompagner les collaborateurs
- Optimiser les outils de gestion commerciale pour améliorer les résultats

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 : Fondamentaux du Management d'Équipe Commerciale
Matin : Management et Motivation de l'Équipe

- Comprendre les principes clés du management d'équipe
- Explorer les techniques de motivation adaptées aux équipes commerciales
- Développer des compétences en communication efficace
- Identifier les styles de management et leur impact sur l'équipe
- Analyser les facteurs de motivation individuelle et collective
- Découvrir des stratégies pour renforcer la cohésion d'équipe
- Comprendre l'importance de la reconnaissance et de la valorisation
- Apprendre à adapter son management aux différents profils de collaborateurs

Après-midi : Gestion des Conflits et Communication

- Identifier les sources de conflits au sein d'une équipe commerciale
- Apprendre à gérer et résoudre les conflits de manière constructive
- Explorer les techniques de communication assertive
- Comprendre l'importance de l'écoute active dans la gestion d'équipe
- Développer des compétences en négociation et médiation
- Analyser des situations conflictuelles et proposer des solutions
- Découvrir l'impact de la communication non verbale

Jour 2 : Optimisation des Performances Commerciales

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

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Matin : Organisation et Suivi des Performances

- Mettre en place un système de suivi des performances commerciales
- Comprendre l'importance des indicateurs de performance
- Apprendre à organiser efficacement le travail de l'équipe
- Analyser les résultats commerciaux et proposer des axes d'amélioration
- Découvrir les outils de reporting pour le suivi des performances
- Établir des plans d'action pour atteindre les objectifs fixés
- Comprendre le rôle du feedback constructif dans l'amélioration continue

Après-midi : Coaching et Stratégie Commerciale

- Apprendre à définir des objectifs commerciaux clairs et réalistes
- Mettre en place des stratégies pour atteindre les objectifs fixés
- Découvrir les techniques de coaching pour accompagner les collaborateurs
- Comprendre l'importance de l'accompagnement personnalisé
- Optimiser l'utilisation des outils de gestion commerciale comme le CRM
- Analyser les besoins de formation et développement des compétences
- Mettre en place une culture de performance au sein de l'équipe

FIN DE LA FORMATION

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

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne positionnée sur un poste de commercial

- 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

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

- 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,
- 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.