

Manager l'activité commerciale

 **PUBLIC** : Managers disposant d'une première expérience managériale et/ou d'une formation aux bases du management. Responsable ou Manager souhaitant accompagner son service dans la relation client.

 **PRÉREQUIS** : Managers disposant d'une première expérience managériale et/ou d'une formation aux bases du management.

TARIFS

Inter : 700€

Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un formateur soit disponible dans votre région.*

 Vous souhaitez adapter ce programme à vos besoins ? Sollicitez-nous.

Cette formation peut aussi se faire sous la forme d'un coaching individuel.

2 jours (14H) - Présentiel 100% -
Distanciel 100% ou Blended

Ou coaching individuel

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Identifier les outils de pilotage commercial adaptés à leur activité (CRM, tableaux de bord, indicateurs)
- ✓ Élaborer un plan d'actions commerciales cohérent avec la stratégie et les enjeux de terrain
- ✓ Fixer des objectifs motivants, réalistes et mesurables, et en suivre la réalisation
- ✓ Analyser les performances commerciales et ajuster leur management en fonction des résultats et des profils de leurs collaborateurs
- ✓ Organiser et animer des réunions commerciales efficaces et mobilisatrices
- ✓ Accompagner le développement des compétences commerciales dans une logique de progrès, de respect du client et de culture du résultat

LE PROGRAMME

Jour 1

SEQUENCE 1 : PRESENTATION DE LA FORMATION

- Présentation des participants, du formateur, du programme de la formation
- Evaluation des connaissances des participants (test de positionnement)

SEQUENCE 2 : STRUCTURER ET PILOTER L'ACTIVITE COMMERCIALE

- Expliquer le lien entre stratégie globale et activité commerciale.

CMA Académie 2026

cma-academie@cma-france.fr / 01.44.43.10.23

<https://cma-academie.fr/>

N° de Déclaration D'Activité (NDA) : 1175PO13475

- Identifier les outils de pilotage (tableaux de bord, indicateurs, CRM).
- Élaborer un plan d'action commercial réaliste.

1. Introduction : qu'est-ce que manager une activité commerciale ? (enjeux, rôle, posture).

2. Apports : les composants du pilotage (objectifs, indicateurs, plan d'action, analyse).

3. Zoom outil : lecture et analyse de tableau de bord commercial (exercices).

4. Atelier : construire un mini plan d'action commercial à partir d'un objectif stratégique.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Formateurs experts dans la connaissance du réseau et dans sa transformation, sur les aspects managériaux et de la relation client.

SEQUENCE 3 : IDENTIFIER LES LEVIERS HUMAINS DE LA PERFORMANCE

CONTENUS ABORDES :

- Identifier les forces et faiblesses de l'équipe.

- Fixer des objectifs clairs et motivants.

- Adapter son management selon les profils.

1. Analyse de la performance : observer et diagnostiquer les profils commerciaux (cas d'équipe).

2. Apport : principes d'un bon objectif (SMART, motivant, atteignable, suivi).

3. Atelier : formuler des objectifs motivants pour différents profils.

4. Échanges : comment adapter sa posture managériale aux profils (autonome / novice / en difficulté).

Jour 2

SEQUENCE 1 : ANIMER SON EQUIPE ET SUIVRE LES RESULTATS

- Animer efficacement des temps collectifs.

- Suivre les résultats dans la durée.

- Utiliser les outils digitaux à bon escient.

1. Apports : le rôle managérial dans la dynamique commerciale (animation, relance, arbitrage).

2. Réussir sa réunion commerciale : structure, posture, animation, outils (fiche pratique).

3. Utiliser un CRM pour suivre la performance et l'activité (exemple d'interface simplifiée).

4. Atelier : concevoir un rituel d'animation commerciale (hebdo ou mensuel).

SEQUENCE 2 : DEVELOPPER LES TALENTS ET LA LOGIQUE DE PROGRES

- Former et faire progresser les commerciaux dans une logique client.
- Soutenir la motivation sur le long terme.
 1. Le rôle du manager dans la progression : coaching, accompagnement, feedback.
 2. Étude de cas : accompagner un collaborateur en difficulté ou en stagnation.
 3. Apports : micro-formations, observation terrain, rituels de progrès.
 4. Atelier final : concevoir un plan de montée en compétence de son équipe (actions par profil)

EVALUATIONS

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).