

Manager la force de vente par le coaching commercial

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 1402431F — Mise à jour : 8 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Contenu

Objectifs

- Passer de la fonction de manager à manager coach
- Maîtriser les techniques d'accompagnement des vendeurs
- Augmenter les résultats de l'équipe grâce au coaching commercial individuel
- Créer une stimulation entre les vendeurs
- Se faire coacher en situation de coaching

Programme

Module 1

- Introduction : Les 3 piliers de la formation et de l'animation de la force de vente ; La motivation de la force de vente
- Le coaching des commerciaux : Une nécessité pour le manager coach ; Un outil puissant à la disposition du manager dans la formation et l'animation de la force de vente
- Les différents types de coaching
- La fréquence du coaching commercial en fonction des profils
- La préparation de l'accompagnement
- Comportements et intervention pendant l'entretien de vente : Les interdits ; Les codes
- Entretien de débriefing : La phase exploratoire ; La prise de conscience ; L'échange constructif
- Fixation du plan d'action : Comment fixer le plan d'action ? ; L'appropriation ; Le choix et le nombre des objectifs
- Clôture de l'accompagnement : La suite à donner ; Le contrôle
- Comment évaluer son action de coach commercial ?

Le miroir du coach

Module 2

- Le manager coach bénéficie d'un accompagnement en situation réelle de coaching
- Le consultant formateur est présent à toutes les étapes du coaching commercial mené par le manager coach
- A la fin des coachings, le manager coach bénéficie d'une analyse et d'un Plan d'Action pour améliorer ses coachings

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2167612	À distance	—	31/12/2025	30/12/2026

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2167613	Présentiel	Plouër-sur-Rance	31/12/2025	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402431F