

Manager Commercial, animer la force de vente

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 26207608F — Mise à jour : 21 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Contenu

Objectifs

- Améliorer son efficacité et ses compétences de tous les jours, en travaillant les fondamentaux ;
- Savoir motiver tous les commerciaux pour booster ses ventes ;
- Bâtir et forger l'esprit d'équipe ;
- Conduire et animer des réunions stimulantes ;
- Savoir gérer les situations difficiles en management.

Programme

Affirmer sa place de manager devant sa force de vente

- Connaître son rôle, ses missions et ses responsabilités ;
- Connaître ses forces et les points de progrès ;
- Prendre conscience de l'image que l'on donne à ses vendeurs ;
- Identifier son style de management.

Son management adapté aux résultats et aux commerciaux

- Savoir décrire les objectifs commerciaux et avoir les bonnes compétences pour les mener à bien ;
- Identifier les profils de tous les commerciaux, leurs motivations ainsi que leurs compétences ;
- Savoir être directif, persuasif et participatif aux bons moments, s'adapter en fonction des situations ;
- Le TAM « Tableau d'Analyse du Manager » pour réaliser un diagnostic de sa force de vente.

Motiver ses commerciaux quotidiennement

- Les principes essentiels de l'implication (comment motiver et sources de motivation des vendeurs) ;
- Savoir répondre aux besoins de reconnaissance, encourager et féliciter sans en rajouter ;
- Savoir répondre aux besoins de dépassement de soi, donner des objectifs ambitieux ;
- Savoir répondre aux besoins de motivations collectives et individuelles, casser la routine.

Se servir des réunions pour motiver sa force de vente

- Les fondamentaux du travail en équipe efficace ;
- Trouver les moments clés pour faire les réunions et ainsi créer ou préserver l'esprit d'équipe ;
- Varier les techniques de motivation et d'animation ;
- Conduire la réunion avec plaisir et aisance.

Entretenir la motivation des commerciaux lorsque nous voulons

- Recadrer (sans briser la relation avec le vendeur, en utilisant les modes de communications efficaces, traiter et résoudre les désaccords) ;
- Prendre des initiatives face à des résultats insatisfaisants, s'affirmer avec souplesse ;
- Faire agréer une décision impopulaire ou des procédures, (technique de l'édredon et du disque rayé).

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Sans niveau spécifique	Niveau de sortie Sans niveau spécifique
--	---

Métiers associés

- D1402** — Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406** — Management en force de vente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2287021	Présentiel	Rennes	01/05/2026	30/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207608F