



Manager ses équipes de vente itinérantes



Publics visés

Managers d'équipes commerciales itinérantes, responsables de région, chefs des ventes, souhaitant apporter une réelle valeur ajoutée à leur management

Piloter une équipe de vente itinérante nécessite une stratégie commerciale pertinente, un plan d'actions mis en œuvre, suivi et mesuré ainsi qu'une agilité managériale au quotidien.

Cette formation vous permettra d'appréhender des techniques de management et des outils managériaux appropriés, pour un meilleur pilotage de vos résultats commerciaux et accompagner vos collaborateurs dans l'atteinte des objectifs.

Objectifs opérationnels de la formation

Gagner en efficacité dans son management commercial en utilisant des outils managériaux adaptés à son activité

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Comprendre l'ensemble des leviers sur lesquels le manager et le commercial peuvent agir pour mobiliser les bons leviers d'actions commerciales
- Mettre en place les indicateurs de suivi et les moyens d'atteindre les objectifs
- Construire un tableau de bord commercial efficace
- Acquérir les techniques pour diagnostiquer, accompagner leur équipe en vue de démultiplier la performance et l'énergie.

Prérequis nécessaires :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Contenu du programme

Passer de la Stratégie à l'Action Commerciale au quotidien :

- Les cinq points clés pour définir une politique commerciale claire.
- Les leviers d'action pour développer la productivité commerciale.
- Les dimensions qui influencent directement l'efficacité d'un commercial itinérant.
- Les missions essentielles du manager d'une équipe de vente itinérante.
- Ce qu'est le management par objectifs de : Compétences – Actions – Résultats.

Les enjeux d'un système de pilotage pertinent et ses exigences

- Comment éviter les sentiments de flicage perçus par les commerciaux itinérants ?
- Sortir nécessairement du seul quoi, expression du passé, pour s'axer sur le comment.
- Les seuls outils pour garantir l'atteinte des objectifs ?
- Pourquoi le rapport de visite, pourtant indispensable, n'est pas un outil de pilotage ?
- Quels sont les objectifs spécifiques de chaque outil ?
- Les facteurs majeurs d'échecs des tableaux de bord commerciaux.

La construction des outils de pilotage de compétences, d'actions commerciales et de résultats

- La construction d'un tableau de bord - Comment définir de manière pertinente les critères de mesures ?
- Les points clés qui font retenir un critère de mesure de performance - Pourquoi les critères retenus doivent être obligatoirement objectivables ?
- Faut-il des indicateurs identiques selon les commerciaux, les secteurs et les activités ?
- Les 2 dimensions de mesure statique et dynamique des tableaux de bord de résultats.
- Le tableau de bord de mesure qualitative d'un portefeuille clients
- La gestion de la probabilité mesurée et objectivée des prospects en clients.

"Le manager est un professionnel de la performance des autres"
Philippe Gabilliet

* Entreprises de moins de 50 salariés : Possibilité de prise en charge de tout ou partie de la formation par votre OPCO

Durée de la formation

- 2 journées de formation
- 14 heures

Tarif de la formation

Tarif Inter-entreprises

- 650 € HT par journée et par personnes*
- 1 300 € HT pour l'ensemble du stage
- Repas de midi offert

Tarif Intra

- Nous consulter

Les outils du management commercial - la définition des rituels de management commercial

- Maitriser ses entretiens de suivi
- Maitriser l'accompagnement terrain
- Le plan d'actions
- Les réunions commerciales
- La communication managériale spécifique selon le contexte et le commercial.
- L'articulation pertinente d'un management individuel et collectif.
- L'agilité managériale entre : dire, négocier, faire confiance et déléguer.
- Savoir faire grandir ses collaborateurs et développer leurs compétences.

Méthodes et supports de formation

Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis.

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble : Réflexion individuelle -Partage d'idées et d'expériences - Mises en situations filmées

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

Modalité d'évaluation pré-formation

En amont de la formation, un questionnaire de pré-formation est transmis aux apprenants afin vérifier son adhésion au projet de formation, faire émerger ses attentes et ses besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel.

Ce questionnaire permettra aussi de s'assurer que l'apprenant dispose des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaire pour suivre correctement cette formation.

Au démarrage de chaque formation, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.

Modalité d'évaluation post-formation

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée en fin de formation par un test sous forme de Quizz.

Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus - **Animation** : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe - **Pédagogie** : Equilibre entre théorie et pratique - **Logistique** : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners

Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer :

- **Préparation** : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée - **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation - **Logistique** : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique

Evaluation de la satisfaction par vos financeurs : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont 2nd ACADEMY afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr
07 56 27 86 82

Dates des sessions

Lyon

Session 1 : 23 et 24 avril 2024

Session 2 : 4 et 5 septembre 2024

Paris

Session 1 : 18 et 19 juin 2024

Session 2 : 2 et 3 octobre 2024

Renseignements

Cédric ANGELI - 06 25 65 70 36
c.angeli@2nd-academy.fr

Inscription

Nathalie GOURDOL – 06 45 31 78 56
n.gourdol@2nd-academy.fr

