

Cycle Directeur Commercial

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-directeur-commercial

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
MC176

CATÉGORIE
Cycles Métiers Commerciaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les outils, méthodes, techniques permettant d'exercer pleinement l'ensemble de ses missions
- Construire et mettre en œuvre des plans d'actions commerciales
- Agir en leader pour donner la direction et engager les équipes dans l'action

POUR QUI ?

- Directeur commercial récent dans sa fonction
- Directeur des ventes
- Responsable de centre de profit
- Manager des ventes appelé à évoluer vers un poste de directeur commercial



Programme détaillé

1 / Cerner les enjeux du poste de directeur commercial

- Les attentes réelles des vendeurs et de la direction
- Se positionner en "apporteur" de valeur ajoutée
- Les enjeux commerciaux de la collaboration interservices
- L'impact financier de l'activité commerciale sur l'entreprise

2 / Déjouer les pièges qui guettent le vendeur promu chef des ventes

- Entre "super-vendeur" et manager : comment gérer justement les deux missions ?
- Se sentir légitime, avoir confiance, gérer ses émotions

3 / Identifier son propre style de management

- Les styles d'animation efficaces et inefficaces
- Éviter les comportements "extrêmes" : copinage, autoritarisme...
- Comment suis-je perçu par mes vendeurs ?
- Renforcer sa flexibilité

4 / Mieux comprendre ses vendeurs pour les motiver et obtenir davantage

- Les leviers de la motivation des commerciaux
- Instaurer un moral haute pression : les clés d'un climat positif et gagnant
- Les différents profils de commerciaux : les identifier et s'y adapter pour les faire évoluer

Maroc Performance

5 / Mener des entretiens individuels qui mobilisent ses commerciaux

- Utiliser l'approche "processus" dans son management : réfléchir avant d'agir
- Se fixer un objectif à chaque entretien managérial
- Négocier des objectifs ambitieux
- Accompagner le changement des habitudes
- Recadrer un collaborateur : les techniques d'assertivité
- Remettre en selle un vendeur aux résultats insuffisants...

6 / Analyser les résultats commerciaux de son équipe, isoler les faits saillants

- Analyser, exploiter tableaux de bord et statistiques
- Être à l'écoute des menaces et opportunités qui guettent les marchés locaux
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses de son équipe de vente
- Mesurer l'activité de chaque vendeur

7 / Mieux gérer les secteurs de son territoire de vente

- Maîtriser des méthodes pratiques d'analyse de potentiel de secteur : ABC, matrice de ciblage
- Définir les priorités de chaque commercial en fonction des opportunités de chaque secteur
- Repérer les causes de perte de chiffre d'affaires et définir les actions de progrès

8 / Construire son plan d'actions commerciales

- Choisir les actions à mener en priorité, les résultats attendus, négocier les moyens
- Optimiser la répartition de l'effort entre les vendeurs
- Prévoir la mesure et le suivi

9 / Gérer ses priorités et affecter le juste temps à ses activités

- Faire son audit personnel, identifier les tâches chronophages
- Appliquer les principes d'une bonne gestion du temps : distinguer "urgent" et "important"
- Hiérarchiser et planifier les tâches pour gagner du temps

Maroc Performance

10 / La présence terrain, pour quoi faire ?

- Choisir un type d'accompagnement : appui commercial, écoute marché, perfectionnement, formation
- "Vendre" l'accompagnement terrain aux vendeurs
- Comment aider un vendeur à conclure une vente sans le "court-circuiter" ?
- Optimiser la répartition des rôles : les erreurs classiques à éviter

11 / Utiliser l'accompagnement terrain pour faire progresser les vendeurs

- L'essentiel de la démarche de coaching
- Apprendre à établir un diagnostic d'acte de vente : la grille d'observation
- Les étapes de l'entretien de débriefing : savoir donner un "feed-back" efficace
- Mettre en place le suivi : fixer des objectifs réalistes et motivants et les faire vivre dans la durée

12 / Conduire des réunions commerciales efficaces et motivantes

- Distinguer thème et objectif : structurer ses réunions
- Animer des "entraînements" pour favoriser la maîtrise d'un argumentaire, l'aisance dans la réponse aux objections...
- Animer des réunions dynamiques

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

01 au 10 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 07 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 Mai au 02 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 28 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 22 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC176
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance