

Cycle Manager Commercial

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

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
MC177

CATÉGORIE
Cycles Métiers Commerciaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Se positionner face à la direction commerciale et face à l'équipe
- Renforcer son efficacité de manager commercial au quotidien et sur les actes clés
- Développer la motivation et la compétence de chacun de ses commerciaux pour booster ses ventes
- Bâtir et mettre en œuvre le Plan d'Actions Commerciales
- Obtenir l'engagement de ses commerciaux

POUR QUI ?

- Chef des ventes en fonction ou en prise de fonction
- Manager commercial souhaitant challenger sa pratique actuelle
- Tout collaborateur encadrant directement une équipe de commerciaux



Programme détaillé

1 / Identifier son profil de management

- Diagnostiquer les compétences : points forts ? Points de progrès ?
- Éviter les comportements "extrêmes" : copinage, autoritarisme...
- Identifier son style de management : "comment suis-je perçu ?"
- Éviter les pièges de son style
- Renforcer sa flexibilité
- Repérer les besoins de sa direction commerciale et créer les conditions de la collaboration

2 / Adapter son management au profil des commerciaux

- Analyser les objectifs commerciaux pour identifier les compétences à développer
- Identifier le profil de chaque vendeur : est-il compétent ? est-il motivé ?
- Adapter son style de management : quand être directif ? participatif ? persuasif ?
- Réaliser un diagnostic des forces et faiblesses de son équipe commerciale avec le TAM

3 / Comprendre son équipe et la manager en leader

- Repérer les actes clés attendus de ses commerciaux
- Traduire ses actes clés en compétences
- Construire son Tableau d'Analyse du Manager
- Évaluer chacun de ses commerciaux simultanément sur l'envie de faire et la compétence

4 / Motiver individuellement ses commerciaux au quotidien

- Les leviers de motivation des commerciaux

Maroc Performance

- Les besoins spécifiques des jeunes générations
- Les clés d'un climat engageant et stimulant
- Sécuriser en s'assurant de la satisfaction au quotidien
- Individualiser son action en s'adaptant aux leviers de motivation spécifiques à chaque commercial

5 / Mener des entretiens individuels qui mobilisent ses commerciaux

- Se fixer un objectif à chaque entretien managérial
- Négocier des objectifs ambitieux
- Accompagner le changement des habitudes
- Recadrer un collaborateur : les techniques d'assertivité
- Remotiver un vendeur aux résultats insuffisants...

6 / Définir le potentiel client/marché

- 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
- Identifier les causes de perte de chiffre d'affaires et définir les actions de progrès

7 / Bâtir un plan d'actions commerciales efficace

- 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 : comptes rendus d'activité, tableaux de bord, présence terrain

8 / Analyser et exploiter les résultats commerciaux

- Analyser, exploiter tableaux de bord et statistiques
- Mesurer l'activité de chaque vendeur : organisation, ratios d'activité, maîtrise du plan de vente
- Communiquer et animer l'équipe autour des résultats

9 / Être sur le terrain, acte de management commercial

Maroc Performance

- 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

10 / Faire progresser les vendeurs en utilisant l'accompagnement terrain

- L'essentiel de la démarche de coaching
- Établir un diagnostic d'acte de vente : la grille d'observation
- Mener des entretiens individuels efficaces
- Mettre en place le suivi

11 / Animer des réunions commerciales efficaces et motivantes

- Structurer ses réunions autour des objectifs prioritaires
- Faire produire par l'équipe en réunion
- Animer des entraînements pour favoriser la maîtrise d'un argumentaire, l'aisance dans le face à face client
- Faire passer les messages, encourager la prise de parole, conclure par des actions précises
- Savoir animer à distance avec des outils digitaux

Maroc Performance

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

Prochaines dates programmées

18 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 08 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 : MC177
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance