

Cycle Chef des Ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-chef-des-ventes

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MC182

CATÉGORIE
Cycles Métiers Commerciaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maitriser les tâches et les responsabilités du nouveau Chef des Ventes
- Disposer d'un plan d'action avec les objectifs pour les 6 premiers mois : objectifs, plan d'action, tableau de bord ...
- Asseoir rapidement son autorité et son leadership
- Réussir et réaliser les bons actes de Manager commercial : entretiens, réunions ...

POUR QUI ?

- Commercial qui va être nommé chef de vente
- Chef de vente en poste depuis quelques mois



Programme détaillé

1 / Prendre la mesure de son nouveau poste

- Comprendre ses rôles
- Clarifier le champ de ses missions et la nature de ses prochaines activités
- Concilier toutes les attentes : la Direction, mon équipe commerciale, les collègues et moi
- Se positionner pour éviter : copinage, complaisance,...

2 / Réussir les premiers temps

- Les règles d’or pour asseoir sa légitimité de manager
- Les moments forts à saisir pour gagner la confiance
- Lever craintes et résistances, gérer le changement

3 / Repérer son profil de manager commercial

- Repérer ses points forts et ses points d'amélioration
- Identifier compétence et motivation de chaque commercial
- Adapter son style de management

4 / Réussir ses premiers entretiens

- Instaurer un climat de confiance
- Points clés du guide d’entretien
- Manager d'anciens collègues - des vendeurs plus âgés que soi

Maroc Performance

5 / Évaluer et stimuler la performance de son équipe

- Construire son reporting commercial : activité, objectifs, résultats, indicateurs
- Animer sa communication (direction et commerciaux) avec le reporting et stimuler la motivation

6 / Affirmer son leadership dans les réunions commerciales

- Préparer sa première réunion
- Réussir son entrée
- Gérer les attitudes et comportements de ses commerciaux

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

23 au 27 Nov. 2026	Distanciel
25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

🎧 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 : MC182
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance