

Gérer, Motiver et Diriger une Equipe Commerciale

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/gerer-motiver-et-diriger-une-equipe-commerciale

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC220

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Définir un mode de Management en harmonie avec sa personnalité et son équipe
- Acquérir les techniques d'animation et savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats
- Motiver son équipe pour arriver à la performance
- Animer et Diriger une équipe de vendeurs

POUR QUI ?

- Managers commerciaux
- Managers de proximité
- Chefs des ventes, de secteurs



Programme détaillé

1 / Bien se connaitre pour mieux manager

- Réaliser l'auto-diagnostic de votre personnalité
- Analyser les conséquences en matière de communication et d'assertivité
- Réfléchir sur votre métier : rôle, mission, responsabilité, compétences à mobiliser

2 / Savoir écouter

- Mettre en valeur votre équipe grâce à l'Ecoute Active
- Développer la maîtrise de soi
- Comment développer une démarche positive

3 / Motiver votre équipe pour arriver à la performance

- Analyser chaque vendeur : motivations personnelles, compétences et résultats obtenus
- Organiser et distribuer les tâches motivantes
- Développer l'esprit d'équipe : réunions, lancement produit, salons...
- Accompagner la progression collective et individuelle
- Développer une culture coaching, tutorat, formation...
- Comment contrôler et communiquer les résultats

4 / Animer et Diriger les vendeurs au quotidien

- Donner du sens à votre action commerciale : fixer les objectifs, déléguer, contrôler et suivre les résultats
- Concevoir votre Plan d'Actions Commerciales (PAC)

Maroc Performance

- Fédérer son équipe autour du PAC
- Organiser l'action au quotidien : plan de tournée, rapports de visite, suivis budgétaires, tableaux de bord
- Comment mener des entretiens efficaces : entretien d'évaluation, réunion d'équipe

5 / La Direction des efforts de Vente

- Rôle du directeur des ventes et gestion de son temps
- Planification des efforts de vente : quotas, prévisions, rapports de planification, comptes rendus d’activités
- Gestion et contrôle des activités et du temps des vendeurs, critères d’évaluation du rendement
- Organisation de l’équipe de vente : nombre optimal de vendeurs, ratio coût et bénéfice, territoires de vente, allocation des efforts de vente selon les produits, les clients actuels et potentiels

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

24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 22 Oct. 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 : MC220
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance