

Animer et Motiver ses Commerciaux

Lien : https://maroc-performance.com/formation/animer-et-motiver-ses-commerciaux

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC221

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Identifier les leviers du manager commercial
- Acquérir les techniques d’animation et savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats
- Concevoir et animer des réunions motivantes

POUR QUI ?

- Chef des ventes
- Animateur de réseaux
- Manager d'équipe de vendeurs, de délégués, de technico-commerciaux, de télévendeurs
- Manager commercial
- Directeur d'agence commerciale
- Responsable d'équipe de vente sédentaire



Programme détaillé

1 / Se positionner dans sa fonction de manager commercial

- Réfléchir sur son métier de manager commercial : rôle, missions, responsabilités, compétences à mobiliser
- Evaluer son style de management commercial
- Analyser les conséquences en matière de communication
- Elaborer son Plan d'Actions Managériales

2 / Adapter son management au profil des commerciaux

- Analyser les objectifs commerciaux pour identifier les compétences à développer
- Identifier le profil de chaque vendeur: compétence ? motivation ?
- 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 / Communiquer et motiver son équipe

- Réaliser un mapping de son équipe :
- motivations personnelles
- compétences et résultats obtenus
- Identifier les leviers de la performance individuelle
- Préparer un plan d'accompagnement individuel
- Développer l'esprit d'équipe
- Accompagner la progression collective et individuelle
- Identifier les signaux faibles pour anticiper les tensions dans l'équipe

Maroc Performance

4 / Utiliser les réunions commerciales pour motiver collectivement son équipe

- Pré-rendre chaque réunion utile
- Faire participer, adhérer et s'engager

5 / Préserver la motivation des vendeurs dans toutes les situations

- Faire face aux résultats insuffisants
- Affirmer mon autorité sans "casser" le relationnel
- Résoudre les conflits
- Faire accepter les décisions impopulaires

6 / Evaluer et piloter les performances de son équipe

- Piloter l’activité de son équipe
- Conduire des entretiens efficaces pour :
- Fixer des objectifs réalistes et motivants
- Féliciter
- Recadrer et gérer des relations conflictuelles
- Déléguer
- Remotiver
- Analyser et animer la performance au quotidien pour mobiliser son équipe et actionner les bons leviers

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

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Juil. 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

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance