

Management Commercial, développer la performance commerciale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/management-commercial-developper-la-performance-commerciale

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC222

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les outils du pilotage commercial
- Savoir orienter les équipes vers la performance commerciale
- Faire face aux imprévus et exploiter les opportunités
- Anticiper et réagir avec rapidité et efficacité
- Obtenir l'adhésion des équipes et les motiver sur les objectifs de l'entreprise

POUR QUI ?

- Manager d’équipes commerciales



Maroc Performance

Programme détaillé

1 / Être agile : entrer dans la culture du mouvement

- Ajuster son rhytme à celui de l'évolution du marché
- Faire de la réactivité un avantage concurrentiel

2 / Amortir l’impact des aléas sur la motivation des commerciaux

- Prendre toute la mesure de l'effet des aléas sur la performance
- Gérer les impacts émotionnels sur les commerciaux
- Réorienter l'énergie des commerciaux sur l'objectif avec l'outil Cadre de l'Objectif

3 / Développer un pilotage commercial vraiment réactif : anticiper, rebondir

- Définir les indicateurs à surveiller en priorité
- Utiliser la grille pour analyser tout évènement perturbant
- Passer du diagnostic à l'élaboration de nouvelles tactiques pour atteindre les objectifs
- Vivre le PAC avec l'équipe

4 / Redonner un nouveau souffle à l’équipe

- Faire de la réunion commerciale un temps fort pour mobiliser l’équipe
- Faire adhérer aux nouvelles priorités d’action

5 / Entretenir l’implication individuelle

- Identifier les ressorts de la motivation individuelle
- Mettre en place dispositif de management pour cultiver implication et performance
- Renforcer l’implication à chaque rencontre

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

10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Oct. 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