

Animer et Diriger une Réunion Commerciale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/animer-et-diriger-une-reunion-commerciale

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC224

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 objectifs et clés de succès des différents types de réunion commerciale
- Concevoir un ordre du jour dynamique
- Choisir des formats d’animation adaptés aux objectifs
- Maîtriser des techniques d'animation complémentaires
- Développer son leadership en réunion
- Faire de chaque réunion un temps fort et utile de la vie des commerciaux

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeur Commercial
- ✔ Responsable et Manager commercial
- ✔ Manager et animateur de réseaux de distribution
- ✔ Chef des ventes
- ✔ Responsable de comptes-clés en charge d'animer une équipe transversale de commerciaux

Maroc Performance



Maroc Performance

Programme détaillé

1 / Dresser le bilan des réunions commerciales existantes

- Diagnostiquer points forts et points faibles actuels
- Augmenter la pertinence des thèmes/choix des invités
- Tenir compte des spécificités et besoins des vendeurs
- Réunions flash, périodique, annuelle et challenges : finalités et facteurs clés de succès

2 / Les réunions commerciales réussies sont préparées

- Ordre du jour et dynamique de la réunion, le cadrage des thèmes
- Convier ses commerciaux, préciser ses attentes
- Organiser la salle, veiller aux conditions logistiques

3 / Maîtriser les techniques pour développer l'efficacité commerciale par la réunion

- Faire s'approprier rapidement les caractéristiques d'un produit, d'une opération commerciale...
- Animer un entraînement aux techniques de vente : écoute, argumentation, réponse aux objections...
- Organiser des échanges productifs entre commerciaux : partage de solutions, bonnes pratiques, trucs et astuces

4 / Affirmer son leadership en réunion commerciale

- Conduire sa réunion : lancer, faire avancer, conclure
- Communiquer : pour informer, pour faire s'exprimer, pour convaincre, influencer, entraîner les commerciaux
- Écouter : pratique du silence et de la reformulation
- Gérer la participation : distribuer la parole, recentrer le débat, gérer les participants difficiles
- Engager : résolutions et plan d'actions post réunion

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

11 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca
07 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