



Piloter la performance commerciale

Ingénieurs d'affaires : piloter le projet et les ressources pour un succès garanti

3 jours (21h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCMG-SDMPC | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Performance commerciale > Piloter la performance commerciale

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 27/09/2024.

Objectifs de formation

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

- Identifier et définir les besoins en compétences internes et externes en établissant un diagnostic des ressources humaines et en identifiant les partenaires internes et externes clés afin de constituer l'équipe projets et sélectionner les prestataires pour répondre au besoin d'un projet ou d'une affaire
- Définir les étapes en mettant en oeuvre des leviers d'amélioration continue des performances afin de coordonner le travail de l'équipe en mode projets
- Coordonner et manager les équipes projets en mettant en place les outils du suivi de la performance individuelle afin de mener à bien les objectifs opérationnels dans les déploiements des actions opérationnelles
- Mettre en place des conditions favorables à la "montée en puissance" des commerciaux
- Evaluer les besoins en compétences des collaborateurs internes ou externes afin de répondre adéquatement aux besoins des clients
- Etablir les étapes de la réalisation d'un projet afin de piloter et coordonner le travail de votre équipe
- Conduire un diagnostic des actions commerciales afin d'identifier les points d'amélioration
- Développer les comportements et savoir-faire de ceux qui encadrent les forces de vente en employant une posture managériale de gestion d'équipe.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel
m2iformation.fr | client@m2iformation.fr | 01 44 53 36 00 (Prix d'un appel local)

*** ratio variable selon le cours suivi*

Prérequis

Avoir un niveau 6 ou au moins 3 années d'expérience dans un poste à responsabilités intermédiaires.

Public concerné

Avoir une expérience dans la gestion d'activités commerciales impliquant la définition et la proposition d'offres spécifiques pour des solutions complexes, sur des marchés nationaux ou transnationaux.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Qu'est-ce qu'un coach ?

- Rôles et comportements attendus du coach
- Coach ou manager ?

Savoir définir la typologie de vos commerciaux

- Evaluer les résultats de vos commerciaux et le décalage par rapport aux attentes
- Les atouts et les faiblesses de chacun d'eux
- Les sources d'informations
- La grille de compétences

Accompagnement pertinent et positif

- Construire son OPDC
- Former, entraîner, stimuler et soutenir
- L'accompagnement terrain
- Préparer, accompagner et débrief
- Les pièges à éviter
- Ecouter

- Définir les objectifs avec le coach
- Formaliser l'engagement réciproque

Faire le "bilan du coaching" et sanctionner les résultats

- Savoir reconnaître la performance
- Construire et utiliser le "miroir d'accompagnement"
- Savoir recadrer
- Mettre en valeur son équipe grâce à l'écoute active
- Développer la maîtrise de soi
- Comment développer une démarche positive ?

Savoir motiver son équipe

- 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 ?
- Donner du sens à son management : fixer des objectifs réalistes et motivants
- Contrôler et suivre les résultats
- Comment mener des entretiens efficaces ?
- Entretien d'évaluation
- Réunion d'équipe
- Savoir déléguer

Savoir traiter les situations conflictuelles

- Faire face à la démotivation des commerciaux
- Savoir dire "non" et s'affirmer
- S'entraîner à la résolution de conflits

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Cas pratique : analyse d'un projet réussi, diagnostic d'un projet en difficulté*
- *Atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement*
- *Analyse de scénarii, mises en application pratiques*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées

- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.