

Formation dispensable sur 2025-2026

# Piloter le Management Commercial

## Contenus

→ Les fondamentaux du management de l'équipe :  
Objectifs, stratégie et vulgarisation ;  
Le pilotage commercial ;  
→ Les spécificités du Management commercial :  
Accompagnement dans l'analyse, la compréhension  
et l'approche commerciale ;  
Gestion et management des ressources internes et  
externes ;  
Les spécificités de la vente BtoB ;  
→ Les techniques de vente :  
La préparation de l'activité commerciale ;  
Les principes d'organisation ;  
Gestion du portefeuille, de l'activité et de l'agenda ;

## Objectifs

Le stagiaire sera en capacité de :

- Créer un cadre de référence propice au développement des activités commerciales
- Faire vivre ce cadre dans un environnement exigeant et bienveillant
- Mettre en place un processus permettant de piloter la performance des équipes commerciales
- Savoir mesurer les écarts de performance
- Mettre en place des actions correctives
- Connaître les technique et méthode de vente utilisé par les équipes

## Public

Chefs d'agences, Managers

## Prérequis

Cette formation s'adresse à tous publics sans aucun prérequis nécessaire

## Durée

6 jours (42 heures)

## Méthodes utilisées

- Apport de connaissances théoriques
- Partage de réflexions
- Exercices de mise en situation
- Exercices pratiques (Quizz, Test)
- Support Power Point de formation

## Modalité d'évaluation

- Quizz et exercices corrigés avec le formateur

**Méthode de suivi :** Feuille d'émargement ainsi que l'obtention d'un certificat de réalisation

**Intra :** Groupe de 10 personnes max / Lieu et date à convenir / A partir de 1600€ HT par jour (+TVA de 20%)

## Contact

Thierry Bouchard  
(Président Fondateur)

0646266860

[thierry.bouchard@salescare.fr](mailto:thierry.bouchard@salescare.fr)  
[www.salescare.fr](http://www.salescare.fr)