



Formation Booster ses équipes commerciales

les bonnes pratiques pour motiver durablement votre force de vente

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Comment prendre en compte la personnalité de ses commerciaux et les faire évoluer dans l'intérêt du collectif ? Quelles approches pour qu'ils gagnent en confiance et répondent à vos futurs enjeux commerciaux ? Par ses ateliers pratiques cette formation vous permet d'intégrer des techniques de management efficaces.

Référence	BEC
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 500 €HT
Repas	repas inclus

Objectifs

- | Adopter une posture de coach face au collectif
- | Comprendre son équipe et la convaincre des enjeux
- | Privilégier l'agilité et l'efficacité commerciale
- | Fixer des objectifs motivants et fédérer chaque commercial
- | Construire ses outils d'évaluation et de pilotage de l'activité commerciale

Public

- | Responsables et managers commerciaux, chefs de ventes.

Prérequis

- | Expérience commerciale.
- | Être en situation de management ou en prise de poste.

Programme de la formation

Se connaître et devenir "influenceur" de son équipe

- | Définir le champ d'action du manager.
- | Diagnostiquer son management : points de force et de vigilance.
- | Adopter le type de management favorable à la réussite du collectif.
- | Savoir impliquer dans l'action.
- | Mise en situation : Faire grandir sa posture de leader par la maîtrise de la communication.

Adopter une organisation agile

- | Évaluer l'autonomie de ses collaborateurs.
- | Adopter de nouveaux usages : faciliter les interactions et le partage d'informations.
- | Adapter l'organisation de son équipe, les clés du manifeste agile.
- | Entretenir l'adaptabilité du groupe.
- | Déléguer pour gagner en agilité.

Définir des objectifs clairs et réalistes.

- | Utiliser les objectifs comme un véritable outil de management.
- | Distinguer objectifs qualitatifs et quantitatifs.
- | Déléguer le suivi des objectifs qualitatifs : matrice de délégation.
- | Négocier les objectifs, remporter l'adhésion.
- | Suivre les résultats.
- | Mise en situation : Créer des objectifs combinés. Identifier un produit/service lié à une priorité. Crée des objectifs optimisés entre court et moyen termes.

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

- du 2 au 3 avril 2026
- du 25 au 26 juin 2026
- du 1er au 2 octobre 2026
- du 10 au 11 décembre 2026

PARIS

- du 2 au 3 avril 2026
- du 25 au 26 juin 2026
- du 1er au 2 octobre 2026
- du 10 au 11 décembre 2026

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

Désamorcer les tensions et les inquiétudes

- | Analyser et définir son approche.
- | Manifester la confiance.
- | Déjouer les causes de démotivation du collectif. Neutraliser les leaders négatifs.
- | Comprendre l'outil d'identification des onze causes du conflit.
- | Savoir expliquer son veto.
- | Mobiliser autour d'une problématique positive.
- | Jeu de rôle : Devenir un facilitateur. Entraînement intensif à la résolution de conflits.

Favoriser la pédagogie et la transparence de l'information

- | Comprendre les comportements des membres de l'équipe.
- | S'inspirer de l'appreciative inquiry : créer une synergie positive.
- | Définir une vision commune. Donner des feedbacks constructifs.
- | Favoriser l'engagement de l'équipe par l'exemplarité.

Dynamiser la performance de ses équipes par la complémentarité

- | Être attentif aux préoccupations des hauts potentiels de son équipe.
- | Identifier les leviers de motivation de ses collaborateurs.
- | Faire émerger un esprit combatif face aux situations dégradées.
- | Maintenir la motivation des collaborateurs par des "quick wins".
- | Animer des réunions d'équipe dynamisantes.

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.