COMMERCIAL - VENTES

Coaching des commerciaux : observer, conduire l'entretien et faire progresser

Un manager commercial passe souvent de la revue de chiffres à la consigne sans jamais observer la vente elle-même. Le commercial en difficulté reçoit des objectifs revus mais aucune aide sur ce qu'il fait devant le client. Les écarts de performance se creusent et les entretiens deviennent tendus. Ces 14 heures de formation portent sur l'accompagnement individuel des commerciaux. Les participants apprennent à observer un entretien de vente sans le conduire à la place du vendeur. Ils structurent le débriefing conduisent un entretien de progrès et construisent un plan de développement suivi dans la durée.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers commerciaux chefs des ventes directeurs régionaux et responsables d'équipe en charge du développement de leurs commerciaux.

PRÉREQUIS
Encadrer une équipe commerciale ou être sur le point de prendre cette responsabilité.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Distinguer l'accompagnement individuel du pilotage des résultats
- Observer un entretien de vente à partir d'une grille de critères définie
- Conduire un débriefing qui fait formuler l'analyse par le commercial
- Formuler un retour sur un comportement précis sans jugement de personne
- Construire un plan de progrès assorti d'échéances et de points de contrôle

03 Programme détaillé

M1 Posture d'accompagnement

- Manager et accompagner sont deux rôles
- Frontière entre pilotage des résultats et accompagnement individuel
- Conditions qui rendent un accompagnement acceptable pour le commercial
- Écueils de la consigne et de la démonstration permanente
- Repérage des situations qui relèvent d'un autre traitement
- À retenir : Accompagner consiste à faire trouver la solution par le commercial et non à la lui donner.

M2 Observation de la vente

- Regarder sans prendre la main
- Construction d'une grille d'observation de l'entretien
- Annonce de l'accompagnement au client et au commercial
- Prise de notes factuelles pendant l'entretien
- Répartition des rôles lors d'une visite à deux
- Atelier : Les participants construisent leur grille d'observation puis l'appliquent à un entretien joué.

M3 Entretien de débriefing

- Faire analyser plutôt que corriger
- Ouverture du débriefing et autoévaluation du commercial
- Questions qui font émerger les faits marquants
- Formulation d'un retour sur un comportement observable
- Traitement des réactions défensives
- Mise en situation : Chaque participant conduit le débriefing d'un commercial qui conteste l'analyse de son entretien.

M4 Plan de progrès et suivi

- Inscrire la progression dans la durée
- Choix d'un nombre restreint d'axes de travail
- Formulation d'objectifs de comportement mesurables
- Rythme et format des points de suivi
- Traitement d'un commercial qui ne progresse pas
- Cas pratique : Les participants bâtissent le plan de progrès d'un commercial de leur équipe et le présentent au groupe.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr