COMMERCIAL - VENTES

Direction commerciale : bâtir la stratégie, piloter les équipes et tenir les résultats

Le meilleur vendeur devenu directeur commercial continue souvent de vendre à la place de ses équipes. Les prévisions se construisent au ressenti. La rémunération variable n'oriente plus les comportements attendus et le suivi se limite au chiffre du mois écoulé. La direction générale réclame de la visibilité sur les trimestres à venir. Soixante-dix heures pour construire une stratégie commerciale argumentée puis pour outiller son pilotage au quotidien. Le parcours couvre la segmentation le dimensionnement de la force de vente la prévision les dispositifs de rémunération variable et le management des managers. Chaque séquence produit un livrable utilisable dans l'entreprise du participant.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
10 jours — 70 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 5 350 € 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
Directeurs commerciaux nouvellement nommés responsables des ventes et chefs de région ainsi que dirigeants de petites entreprises assumant la fonction commerciale.

PRÉREQUIS
Une expérience confirmée de la vente ou de l'encadrement d'une équipe commerciale est nécessaire.

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 :

- Construire une stratégie commerciale à partir de l'analyse des marchés et du portefeuille
- Dimensionner et organiser la force de vente selon les segments visés
- Bâtir un plan d'actions commerciales chiffré et son budget
- Piloter la performance à l'aide d'indicateurs avancés et de prévisions fiabilisées
- Concevoir un dispositif de rémunération variable cohérent avec la stratégie
- Développer les compétences des managers commerciaux de son équipe

03 Programme détaillé

M1 Stratégie commerciale et segmentation

- Choisir où l'on va gagner
- Analyse des marchés et de la concurrence
- Segmentation des clients et priorisation des cibles
- Proposition de valeur et positionnement tarifaire
- Choix des canaux de vente directs et indirects
- Formalisation du plan commercial
- Atelier : Construction d'une matrice de segmentation puis choix argumenté des segments prioritaires.

M2 Organisation de la force de vente

- Mettre les moyens en face des cibles
- Dimensionnement des effectifs et découpage des secteurs
- Répartition entre conquête et développement du portefeuille
- Recrutement et intégration des commerciaux
- Outil de gestion de la relation client et adoption par les équipes
- Articulation avec le marketing et l'administration des ventes
- Cas pratique : Redécoupage d'un territoire commercial déséquilibré avec justification des arbitrages.

M3 Pilotage de la performance

- Voir venir plutôt que constater
- Indicateurs avancés et indicateurs de résultat
- Construction et revue du portefeuille d'affaires
- Prévision de ventes et taux de passage par étape
- Tableau de bord commercial et rythme des revues
- Analyse des écarts et actions correctives
- Atelier : Construction d'un tableau de bord commercial puis simulation d'une revue de portefeuille.

M4 Rémunération et animation des équipes

- Orienter les comportements
- Structure du fixe et du variable selon les rôles commerciaux
- Choix des critères et des conditions de déclenchement
- Concours et animations commerciales
- Entretiens de performance et accompagnement sur le terrain
- Traitement des situations de sous-performance
- Cas pratique : Conception d'un plan de rémunération variable testé sur plusieurs scénarios de réalisation.

M5 Management des managers et dialogue de direction

- Tenir le résultat et la relation interne
- Délégation et développement des chefs des ventes
- Conduite du changement dans une organisation commerciale
- Négociation des objectifs avec la direction générale
- Défense du budget commercial et des investissements
- Communication des résultats au comité de direction
- Mise en situation : Présentation du plan commercial et de son budget devant un comité de direction simulé.

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 5 350 € 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