COMMERCIAL - VENTES

Direction commerciale : structurer l'organisation, piloter et faire progresser

Diriger une équipe commerciale ne consiste pas à vendre mieux que ses vendeurs. Le directeur commercial découpe les marchés, dimensionne les équipes, fixe des objectifs tenables et arbitre entre développement et rentabilité. Beaucoup de responsables promus restent sur le terrain et laissent l'organisation en l'état. Ce format court de 5 heures 15 à distance traite la fonction sous l'angle de la structure et du pilotage : découpage des secteurs, dimensionnement, fixation des objectifs, animation des rituels et lecture des indicateurs. Chaque participant repart avec un diagnostic de sa propre organisation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,75 jour — 5,25 h	**À distance**	**À partir de 990 € 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 dirigeants assurant eux-mêmes le pilotage de la fonction commerciale.

PRÉREQUIS
Exercer une responsabilité d'encadrement commercial ou se préparer à en prendre une.

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 :

- Dimensionner une organisation commerciale en fonction des marchés visés
- Répartir les secteurs et les portefeuilles selon des règles explicites
- Fixer des objectifs individuels cohérents avec le potentiel réel
- Animer les rituels de pilotage et les points de prévision
- Sélectionner les indicateurs utiles au pilotage de l'activité

03 Programme détaillé

M1 Structurer l'organisation

- Des marchés aux secteurs
- Découpage par secteur par segment ou par type de client
- Dimensionnement des effectifs au regard du potentiel
- Répartition des portefeuilles et arbitrages entre vendeurs
- Articulation entre vente terrain vente sédentaire et avant-vente
- Cas pratique : Le groupe redécoupe une organisation commerciale déséquilibrée et justifie ses choix.

M2 Fixer les objectifs et piloter

- Ce qui se mesure et ce qui se suit
- Construction d'objectifs individuels reliés au potentiel du secteur
- Équilibre entre objectifs de volume de marge et de conquête
- Rituels de pilotage et points de prévision
- Indicateurs d'activité à distinguer des indicateurs de résultat
- Atelier : Chaque participant sélectionne les indicateurs qu'il conserve et ceux qu'il abandonne.

M3 Faire progresser l'équipe

- Accompagner sans reprendre la vente
- Accompagnement terrain et restitution au vendeur
- Traitement des écarts de performance qui s'installent
- Recrutement et intégration des nouveaux commerciaux
- Relation avec la direction générale et les autres directions
- Mise en situation : Un entretien avec un commercial expérimenté en baisse de résultats est conduit devant le groupe.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 990 € 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