COMMERCIAL - VENTES

Équipes commerciales : animer le quotidien, motiver et entretenir la dynamique

Une équipe commerciale se démobilise sans prévenir. Les réunions deviennent des tours de table de chiffres les challenges ne font plus réagir et deux ou trois vendeurs s'installent dans un niveau de résultats médiocre. Le manager pris par son propre reporting s'en aperçoit tard. Ces 14 heures se concentrent sur l'animation quotidienne et les leviers de motivation individuels. Les participants retravaillent le format de leur réunion commerciale préparent leurs entretiens de suivi et construisent des actions de reconnaissance. Le parcours complet du métier de manager commercial est traité séparément sur un format long.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € 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 responsables régionaux et animateurs de réseaux de vente.

PRÉREQUIS
Encadrer une équipe commerciale ou être sur le point de le faire.

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 :

- Identifier les leviers de motivation propres à chaque vendeur
- Structurer une réunion commerciale qui produit des décisions
- Conduire un entretien de suivi individuel orienté action
- Concevoir un challenge dont les effets indésirables sont anticipés
- Relancer un vendeur installé dans une baisse de résultats

03 Programme détaillé

M1 Comprendre ce qui motive ses vendeurs

- Au-delà de la prime
- Sources de motivation individuelle et signes de démobilisation
- Effets et limites de la rémunération variable
- Reconnaissance du travail et autonomie accordée
- Analyse des situations individuelles de son équipe
- Cas pratique : Chaque participant analyse les leviers de motivation de trois membres de son équipe.

M2 Animer les temps collectifs

- Des réunions qui servent à quelque chose
- Ordre du jour d'une réunion commerciale utile
- Partage des pratiques entre vendeurs
- Annonce d'un objectif ou d'une mauvaise nouvelle
- Rythme des points collectifs et individuels
- Mise en situation : Un participant anime une réunion commerciale devant un groupe jouant des vendeurs sceptiques.

M3 Suivre et relancer individuellement

- Le face-à-face qui fait bouger
- Préparation de l'entretien de suivi d'activité
- Formulation d'un constat factuel sans jugement
- Engagement du vendeur sur des actions datées
- Entretien de relance après plusieurs mois faibles
- Mise en situation : Un vendeur expérimenté en baisse durable de résultats est reçu par le participant.

M4 Challenges et dynamique collective

- Entretenir l'élan
- Construction d'un challenge et choix de ses critères
- Effets indésirables sur la coopération
- Célébration des réussites et rituels d'équipe
- Maintien de la dynamique après une période difficile
- Atelier : Les participants conçoivent un challenge puis listent les comportements qu'il risque de produire.

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 1 490 € 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