COMMERCIAL - VENTES

Manager commercial : structurer l'équipe, piloter l'activité et faire progresser

Un bon vendeur promu manager continue souvent de vendre à la place de son équipe. Les objectifs sont répartis au prorata le reporting occupe les réunions et les accompagnements terrain sautent dès que le mois est tendu. Les écarts de performance entre vendeurs se creusent sans que personne ne les traite. Ces 42 heures construisent la fonction dans sa globalité : organisation de l'équipe fixation et répartition des objectifs accompagnement individuel animation collective et pilotage de l'activité. La formation se distingue des modules courts d'animation par le temps consacré au recrutement à l'intégration et au traitement des situations difficiles.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
6 jours — 42 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 3 550 € 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 nouvellement nommés chefs des ventes responsables régionaux et commerciaux appelés à encadrer une équipe.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Définir le périmètre de son rôle et les délégations accordées à son équipe
- Répartir des objectifs commerciaux et les argumenter individuellement
- Conduire un accompagnement terrain suivi d'un débriefing structuré
- Mener les entretiens individuels de suivi d'activité
- Traiter une baisse de performance ou un désengagement
- Piloter l'activité à partir d'indicateurs amont et non du seul chiffre

03 Programme détaillé

M1 Prise de fonction et périmètre du rôle

- Passer de vendeur à manager
- Missions du manager commercial et arbitrage de son temps
- Positionnement face à d'anciens collègues
- Règles de fonctionnement posées avec l'équipe
- Délégations accordées et points de contrôle
- Atelier : Chaque participant écrit les règles de fonctionnement qu'il présentera à son équipe.

M2 Organisation de l'équipe et objectifs

- Répartir sans démobiliser
- Analyse des portefeuilles et des potentiels de secteur
- Méthodes de répartition des objectifs entre vendeurs
- Entretien de fixation d'objectif individuel
- Articulation entre objectifs de résultat et objectifs d'activité
- Mise en situation : Un vendeur conteste son objectif annuel et le participant conduit l'entretien.

M3 Accompagnement terrain et progression

- Développer chaque vendeur
- Préparation d'une tournée d'accompagnement
- Observation sans reprise de la main pendant l'entretien client
- Débriefing structuré et formulation d'axes de progrès
- Plan de développement individuel et suivi dans la durée
- Mise en situation : Un accompagnement client est joué puis débriefé selon la trame travaillée.

M4 Animation collective et motivation

- Faire vivre l'équipe
- Réunion commerciale utile et rythme d'animation
- Leviers de reconnaissance autres que la prime
- Challenges et effets indésirables à anticiper
- Circulation des bonnes pratiques entre vendeurs
- Atelier : Les participants construisent le déroulé d'une réunion commerciale hebdomadaire.

M5 Pilotage et situations difficiles

- Tenir les chiffres et les cas délicats
- Choix des indicateurs d'activité et de conversion
- Revue de pipeline et fiabilisation des prévisions
- Entretien de recadrage face à une baisse durable de résultats
- Traitement d'un désengagement ou d'un départ annoncé
- Cas pratique : Une revue de pipeline est conduite sur un portefeuille dont les prévisions sont optimistes.

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 3 550 € 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