

## Une question ? Un projet ?

**Ayez le bon réflexe,  
contactez-nous**

**☎ : 09 61 27 75 94**

**Em@il :**

**contact@jem-developpement.com**

# Formation inédite : Manager, motiver et animer, son équipe commerciale

*Les 6 pratiques gagnantes du manager  
d'équipe motivant*

### Pour qui ?

Managers d'équipe de vendeurs, de technico-commerciaux, de télévendeurs. Directeurs d'agences commerciales, responsables d'équipes de vente sédentaires

**Dates de sessions :** n.c

**Durée** ⌚ : 3 jours

**Tarif session/pers :** 1538 € (Option DIF)

Forfait repas par personne : 69 €

### Pédagogie :

Pédagogie Active et Progressive Par Objectifs. Jeux de rôle vidéo, analyse et échange collectif, entraînements pratiques.

### Pourquoi choisir cette formation ?

- Vous adapterez vos comportements en fonction des différentes situations rencontrées vis-à-vis de vos commerciaux.
- Vous saurez identifier les actions permettant d'agir sur leur motivation
- Vous préparerez et mènerez les rencontres transversales avec une méthodologie structurée.
- Vous prendrez en compte les intérêts de chacun dans le traitement des désaccords.

### Les plus de la formation :

- Ce stage opérationnel est basé sur l'implication et l'interactivité des participants : il permet à chacun d'échanger, de découvrir la méthode et les outils du « parfait » manager.

- Pour consolider les acquis de cette formation, nous proposons un accompagnement in situ conduit par l'intervenant. Nous en arrêtons en commun le cadre et les conditions.

### En complément :

1. Le coaching efficace des commerciaux (2 j)
2. Mener et réussir l'entretien annuel et l'entretien professionnel (2 j)
3. Communiquer avec aisance en situation de stress (2 j)

### Informations & Inscriptions

Jaouad EL MARBOUH : **06 89 86 29 22**

www.jem-developpement.com

contact@jem-developpement.com

*Au-delà des compétences métiers, c'est grâce à une motivation "top niveau" que les commerciaux atteignent, voire dépassent, leurs objectifs. Le responsable commercial est le catalyseur de cette motivation. La présente formation opérationnelle, répond aux questions essentielles que se pose l'encadrement, et les accompagne dans leur parcours vers l'efficacité individuelle et vers l'efficacité collective. Elle lève le voile sur les six pratiques clés des managers de la force de vente désireux d'insuffler une motivation forte pour développer les résultats et libérer les talents.*

### OBJECTIFS :

- 1) Définir un mode de Management en harmonie avec votre personnalité et votre équipe
- 2) Stimuler la motivation de chacun de vos vendeurs et conseillers
- 3) Créer et renforcer l'esprit d'équipe
- 4) Acquérir les techniques d'animation et savoir insuffler une motivation forte pour développer vos résultats
- 5) Traiter les cas difficiles en management

### 1. BIEN SE CONNAÎTRE POUR MIEUX MANAGER

- Clarifier son rôle, sa mission et sa responsabilité : "pour quoi suis-je payé ?"
- Les compétences clés du manager commercial : "Où sont mes forces, mes points sensibles ?"
- Identifier son style de management : "Comment suis-je perçu par mes vendeurs ?"
- Savoir mettre en valeur son équipe grâce à l'Écoute active
- Développer la maîtrise de soi

### 2. ADAPTER SON MANAGEMENT AUX COMMERCIAUX ET À LEURS RESULTATS

- Clarifier les objectifs commerciaux : "Quelles sont les compétences pour les atteindre ?"
- Identifier le profil de chaque vendeur : "Est-il compétent ? Est-il motivé ?"
- Adapter son style de management : "Quand être directif ? Participatif ? Persuasif ?"
- Faire un diagnostic de son équipe avec le TAM (Tableau d'Analyse du Manager) :  
"Quelles sont les forces et les faiblesses de mon équipe ?"
- Réagir face à des résultats insuffisants : "Encouragement ou directivité ?"

### 3. MOTIVER SA FORCE DE VENTE AU QUOTIDIEN

- Les fondamentaux de l'implication : "Qu'est-ce qui motive mes vendeurs ?"
- Répondre au besoin de reconnaissance : "Comment féliciter, encourager sans "en faire trop" ?"
- Répondre au besoin de "dépassement de soi" : "Comment faire accepter des objectifs ambitieux ?"
- Répondre au besoin de stimulation individuelle et collective : "Comment casser la routine ?"

### 4. RÉUSSIR DES REUNIONS COMMERCIALES MOBILISATRICES

- Comment varier les méthodes d'animation et développer l'esprit d'équipe ?
- Animer avec aisance et plaisir : "Comment capter l'attention, faire participer, susciter adhésion et action".

### 5. PRÉSERVER LA MOTIVATION DU VENDEUR DANS LES SITUATIONS DIFFICILES


- Utiliser les techniques d'assertivité pour recadrer le vendeur sans "casser" la relation avec lui. "Quels sont les registres de communication efficaces ?"
- Intégrer les émotions dans le travail : comment s'appuyer sur l'expression des émotions pour résoudre les conflits ?
- Réagir face à des résultats insuffisants : "Comment s'affirmer avec souplesse ?"
- S'entraîner à la résolution de conflits
- Comment prendre des décisions impopulaires et les communiquer

### 6. ACCOMPAGNER LA PROGRESSION COLLECTIVE ET INDIVIDUELLE



**Une question ?  
Un projet formation  
dans le cadre du DIF ou du Plan ?  
Ayez le bon réflexe, Contactez-nous**

*Votre interlocuteur JEM*

 : 09 61 27 75 94

Mobile : 06 89 86 29 22

Email : [contact@jem-developpement.com](mailto:contact@jem-developpement.com)

*Nous transformons vos  
potentiels et  
activons vos talents.*