Nouveaux chef des ventes : réussir dans votre fonction

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1804840F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Prendre la mesure de ses nouvelles responsabilités de manager de force de vente
- Asseoir rapidement son autorité et son leadership
- Réussir ses premiers actes clés de management commercial : entretiens, réunions...
- Bâtir un plan de réussite pour les 6 prochains mois : mode de travail, objectifs, plan d'actions, pilotage

Programme

- Prendre en main sa nouvelle fonction de chef des ventes
- Principes et moments clés pour réussir sa prise de poste
- Identifier son profil de manager commercial
- Réussir ses premiers entretiens
- Évaluer et stimuler la performance de son équipe
- Affirmer son leadership dans les réunions commerciales

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2209792S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1804840F