Manager Commercial, animer la force de vente

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207608F — Mise à jour : 21 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Améliorer son efficacité et ses compétences de tous les jours, en travaillant les fondamentaux ;
- Savoir motiver tous les commerciaux pour booster ses ventes ;
- Bâtir et forger l'esprit d'équipe ;
- Conduire et animer des réunions stimulantes ;
- Savoir gérer les situations difficiles en management.

Programme

Affirmer sa place de manager devant sa force de vente

- Connaître son rôle, ses missions et ses responsabilités ;
- Connaître ses forces et les points de progrès ;
- Prendre conscience de l'image que l'on donne à ses vendeurs ;
- Identifier son style de management.

Son management adapté aux résultats et aux commerciaux

- Savoir décrire les objectifs commerciaux et avoir les bonnes compétences pour les mener à bien ;
- Identifier les profils de tous les commerciaux, leurs motivations ainsi que leurs compétences ;
- Savoir être directif, persuasif et participatif aux bons moments, s'adapter en fonction des situations ;
- Le TAM « Tableau d'Analyse du Manager » pour réaliser un diagnostic de sa force de vente.

Motiver ses commerciaux quotidiennement

- Les principes essentiels de l'implication (comment motiver et sources de motivation des vendeurs) ;
- Savoir répondre aux besoins de reconnaissance, encourager et féliciter sans en rajouter ;
- Savoir répondre aux besoins de dépassement de soi, donner des objectifs ambitieux ;
- Savoir répondre aux besoins de motivations collectives et individuelles, casser la routine.

Se servir des réunions pour motiver sa force de vente

- Les fondamentaux du travail en équipe efficace ;
- Trouver les moments clés pour faire les réunions et ainsi créer ou préserver l'esprit d'équipe ;
- Varier les techniques de motivation et d'animation ;
- Conduire la réunion avec plaisir et aisance.

Entretenir la motivation des commerciaux lorsque nous voulons

- Recadrer (sans briser la relation avec le vendeur, en utilisant les modes de communications efficaces, traiter et résoudre les désaccords) ;
- Prendre des initiatives face à des résultats insatisfaisants, s'affirmer avec souplesse ;
- Faire agréer une décision impopulaire ou des procédures, (technique de l'édredon et du disque rayé).

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2287021S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207608F