Chef des ventes

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26208258F — Mise à jour : 21 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Savoir ce que désir la direction commerciale et l'équipe de vente ;
- Délimiter sa responsabilité et son champ d'action en tant que chef des ventes ;
- Déjouer les pièges les plus courants ;
- Mettre en place des plans d'action commerciaux garantissant des résultats ;
- Connaître les méthodes, les outils et les techniques pouvant aider à parfaire ses missions de manager : piloter, accompagner, motiver et animer son équipe ;
- S'approprier une aptitude favorisant l'engagement maximal de ses commerciaux.

Programme

1. Renforcer son rôle de chef des ventes

- Définir ses responsabilités et son rôle ;
- Comprendre les attentes de la direction et de l'équipe commerciale ;
- Développer son leadership et sa légitimité ;
- Concilier performance commerciale et management.

2. Développer un management efficace

- Identifier les différents styles de management ;
- Adapter son comportement aux situations et aux profils ;
- Éviter les excès d'autoritarisme ou de familiarité ;
- Renforcer sa flexibilité managériale.

3. Motiver et accompagner les commerciaux

- Utiliser les leviers de motivation ;
- Créer une dynamique positive au sein de l'équipe ;
- Fixer des objectifs motivants et réalistes ;
- Accompagner les vendeurs dans leur progression.

4. Piloter l'activité commerciale

- Analyser les résultats et les indicateurs de performance ;
- Exploiter les tableaux de bord et statistiques ;
- Identifier les opportunités et menaces du marché ;
- Définir des plans d'action commerciaux efficaces.

5. Optimiser l'organisation commerciale

- Analyser le potentiel des secteurs et des clients ;
- Prioriser les actions et répartir les tâches ;
- Suivre les performances terrain des commerciaux ;

- Gérer son temps et ses priorités efficacement.

6. Développer le coaching terrain

- Mettre en place un accompagnement commercial adapté ;
- Aider les commerciaux à progresser sans les remplacer ;
- Réaliser des débriefings et feedbacks constructifs ;
- Assurer un suivi des objectifs dans la durée.

7. Animer des réunions commerciales performantes

- Préparer et structurer les réunions ;
- Travailler les argumentaires et la gestion des objections ;
- Encourager la participation et la prise de parole ;
- Élaborer des plans d'action motivants et concrets.

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

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2290753S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26208258F