



# Gérer, Motiver et Diriger une Equipe Commerciale

Lien :

<https://maroc-performance.com/formation/gerer-motiver-et-diriger-une-equipe-commerciale>

 DURÉE  
**3 jours (21h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC220**

 CATÉGORIE  
**Management Equipe Commerciale**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Définir un mode de Management en harmonie avec sa personnalité et son équipe
- ✓ Acquérir les techniques d'animation et savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats
- ✓ Motiver son équipe pour arriver à la performance
- ✓ Animer et Diriger une équipe de vendeurs

## POUR QUI ?

- ✓ Managers commerciaux
- ✓ Managers de proximité
- ✓ Chefs des ventes, de secteurs



## Programme détaillé

### 1 / Bien se connaître pour mieux manager

- Réaliser l'auto-diagnostic de votre personnalité
- Analyser les conséquences en matière de communication et d'assertivité
- Réfléchir sur votre métier : rôle, mission, responsabilité, compétences à mobiliser

### 2 / Savoir écouter

- Mettre en valeur votre équipe grâce à l'Ecoute Active
- Développer la maîtrise de soi
- Comment développer une démarche positive

### 3 / Motiver votre équipe pour arriver à la performance

- Analyser chaque vendeur : motivations personnelles, compétences et résultats obtenus
- Organiser et distribuer les tâches motivantes
- Développer l'esprit d'équipe : réunions, lancement produit, salons...
- Accompagner la progression collective et individuelle
- Développer une culture coaching, tutorat, formation...
- Comment contrôler et communiquer les résultats

### 4 / Animer et Diriger les vendeurs au quotidien

- Donner du sens à votre action commerciale : fixer les objectifs, déléguer, contrôler et suivre les résultats
- Concevoir votre Plan d'Actions Commerciales (PAC)

- Fédérer son équipe autour du PAC
- Organiser l'action au quotidien : plan de tournée, rapports de visite, suivis budgétaires, tableaux de bord
- Comment mener des entretiens efficaces : entretien d'évaluation, réunion d'équipe

## 5 / La Direction des efforts de Vente

- Rôle du directeur des ventes et gestion de son temps
- Planification des efforts de vente : quotas, prévisions, rapports de planification, comptes rendus d'activités
- Gestion et contrôle des activités et du temps des vendeurs, critères d'évaluation du rendement
- Organisation de l'équipe de vente : nombre optimal de vendeurs, ratio coût et bénéfice, territoires de vente, allocation des efforts de vente selon les produits, les clients actuels et potentiels


## Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

 01 au 03 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 26 au 28 Août 2026

 Distanciel

 21 au 23 Oct. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Maroc Performance