



Management Commercial, développer la performance commerciale

Lien :
<https://maroc-performance.com/formation/management-commercial-developper-la-performance-commerciale>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC222

 CATÉGORIE
Management Equipe Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Maîtriser les outils du pilotage commercial
- ✓ Savoir orienter les équipes vers la performance commerciale
- ✓ Faire face aux imprévus et exploiter les opportunités
- ✓ Anticiper et réagir avec rapidité et efficacité
- ✓ Obtenir l'adhésion des équipes et les motiver sur les objectifs de l'entreprise

POUR QUI ?

- ✓ Manager d'équipes commerciales



Maroc Performance

1 / Être agile : entrer dans la culture du mouvement

- Ajuster son rythme à celui de l'évolution du marché
- Faire de la réactivité un avantage concurrentiel

2 / Amortir l'impact des aléas sur la motivation des commerciaux

- Prendre toute la mesure de l'effet des aléas sur la performance
- Gérer les impacts émotionnels sur les commerciaux
- Réorienter l'énergie des commerciaux sur l'objectif avec l'outil Cadre de l'Objectif

3 / Développer un pilotage commercial vraiment réactif : anticiper, rebondir

- Définir les indicateurs à surveiller en priorité
- Utiliser la grille pour analyser tout événement perturbant
- Passer du diagnostic à l'élaboration de nouvelles tactiques pour atteindre les objectifs
- Vivre le PAC avec l'équipe

4 / Redonner un nouveau souffle à l'équipe

- Faire de la réunion commerciale un temps fort pour mobiliser l'équipe
- Faire adhérer aux nouvelles priorités d'action

5 / Entretenir l'implication individuelle

- Identifier les ressorts de la motivation individuelle
- Mettre en place dispositif de management pour cultiver implication et performance
- Renforcer l'implication à chaque rencontre

🔧 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

📅 15 au 17 Juil. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 09 au 11 Sep. 2026

📍 Distanciel

📅 11 au 13 Nov. 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

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