

Coacher Efficacement ses Commerciaux : montée en compétence et motivation

Lien : https://maroc-performance.com/formation/coacher-efficacement-ses-commerciaux-montee-en-competence-et-motivation

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC226

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux du coaching commercial
- Identifier les progrès individuels et collectifs à obtenir
- Sélectionner et mettre en place l'action de coaching la plus efficace
- Maîtriser les entretiens individuels ou collectifs pour animer et motiver son équipe
- Accompagner et entretenir le progrès grâce au coaching commercial
- Construire un débriefing terrain complet, structurant et motivant

👥 POUR QUI ?

- ✔ Manager d'équipe de vente
- ✔ Chef des ventes
- ✔ Directeur commercial
- ✔ Directeur des ventes
- ✔ Inspecteur
- ✔ Animateur commercial
- ✔ Responsable d'agences

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction au coaching commercial

- Comprendre ce qu’est le coaching commercial et son rôle dans l’amélioration des performances des commerciaux
- Connaître les différentes approches de coaching et comment les appliquer efficacement
- Identifier les compétences clés que les coachs commerciaux doivent posséder

2 / Asseoir sa crédibilité de manager coach

- Connaître les qualités d'un manager coach et savoir les mettre en œuvre
- Etre crédible, factuel et à l'écoute
- Identifier et comprendre le profil de ses collaborateurs, respecter leurs besoins
- Créer l'autonomie et la motivation de ses collaborateurs

3 / Construire la relation de coaching avec son vendeur

- Chercher à comprendre en pratiquant un questionnement utile et productif
- Écouter et analyser les réelles sources de décalage :
- compétence ou motivation ?
- se débarasser des dragons qui perturbent l'écoute
- Adapter son coaching au degré d'autonomie du vendeur

4 / Mettre en œuvre un Plan de progrès

- Négocier un Plan de Progrès avec son vendeur : s'accorder sur les objectifs, rester souple sur les moyens
- Sélectionner les actions de coaching commercial adaptées :

Maroc Performance

- mettre en place un binôme, une action de formation : check-list et conseils
- utiliser la force de l'émulation collective pour entraîner ses vendeurs
- animer un jeu de rôle : la méthode séquentielle

5 / Réussir le débriefing et le suivi de son accompagnement terrain

- Comprendre les points clés d'un débriefing complet et efficace
- Connaître les sujets à évoquer et les erreurs à ne pas commettre
- Identifier les axes de progrès et formaliser un plan d'actions avec le commercial
- Identifier ses propres axes de progrès pour son prochain accompagnement

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

11 au 13 Nov. 2026	Distanciel
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Document généré le 11/11/2026 — Réf : MC226
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance