

Management Commercial à Distance

Lien : https://maroc-performance.com/formation/management-commercial-a-distance

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC223

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maitriser les spécificités et difficultés du management à distance
- Etablir des tableaux de bord et un système de pilotage à distance
- Matriser les techniques d'animation et de gestion à distance des performances individuelles et collectives

POUR QUI ?

- Manager d'équipe des ventes
- Chef de ventes
- Manager commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Les dimensions du management à distance

- Repérer les spécificités du management à distance sur les dimensions d'organisation et de communication
- Clarifier les finalités du management à distance et définir les outils
- Identifier les avantages et risques de cette modalité managériale
- Identifier les attentes des collaborateurs travaillant « à distance »

2 / Identifier son style de management commercial à distance

- Les différents types de management à distance et les difficultés associées
- Faire le diagnostic de son management à distance
- Adapter son style de management à la distance, savoir déléguer
- Construire l’autonomie de l’équipe, générer de la confiance

3 / Suivre et piloter l'activité commerciale à distance

- Communiquer des objectifs clairs
- Mettre en place un reporting partagé et explicite, favoriser les échanges
- Construire et faire respecter des règles communes : communication, marge de manœuvre
- Assurer à distance une présence individuelle par des entretiens

4 / Animer et motiver les commerciaux à distance

- Identifier les ressorts de la motivation des commerciaux
- Repérer rapidement les signes de démotivation et remotiver le collaborateur

Maroc Performance

- Agir pour stimuler le sentiment d’appartenance à l'équipe : contacts, projets transversaux, échanges...
- Reconnaitre les succès de chacun

5 / Organiser sa présence à distance, sa collaboration

- L’agenda du manager commercial
- Construire un système de communication individuel et collectif
- Prévoir de la place pour les contacts "non prévus"
- Utiliser efficacement les outils collaboratifs

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

08 au 09 Déc. 2026	Distanciel
19 au 20 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 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 : MC223
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance