



Animer et Diriger une Réunion Commerciale

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
MC224

 CATÉGORIE
**Management Equipe
Commerciale**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Identifier les objectifs et clés de succès des différents types de réunion commerciale
- ✓ Concevoir un ordre du jour dynamique
- ✓ Choisir des formats d'animation adaptés aux objectifs
- ✓ Maîtriser des techniques d'animation complémentaires
- ✓ Développer son leadership en réunion
- ✓ Faire de chaque réunion un temps fort et utile de la vie des commerciaux

POUR QUI ?

- ✓ Directeur Commercial
- ✓ Responsable et Manager commercial
- ✓ Manager et animateur de réseaux de distribution
- ✓ Chef des ventes
- ✓ Responsable de comptes-clés en charge d'animer une équipe transversale de commerciaux



Maroc Performance

1/ Dresser le bilan des réunions commerciales existantes

- Diagnostiquer points forts et points faibles actuels
- Augmenter la pertinence des thèmes/choix des invités
- Tenir compte des spécificités et besoins des vendeurs
- Réunions flash, périodique, annuelle et challenges : finalités et facteurs clés de succès

2/ Les réunions commerciales réussies sont préparées

- Ordre du jour et dynamique de la réunion, le cadrage des thèmes
- Convier ses commerciaux, préciser ses attentes
- Organiser la salle, veiller aux conditions logistiques

3/ Maîtriser les techniques pour développer l'efficacité commerciale par la réunion

- Faire s'approprier rapidement les caractéristiques d'un produit, d'une opération commerciale...
- Animer un entraînement aux techniques de vente : écoute, argumentation, réponse aux objections...
- Organiser des échanges productifs entre commerciaux : partage de solutions, bonnes pratiques, trucs et astuces

4/ Affirmer son leadership en réunion commerciale

- Conduire sa réunion : lancer, faire avancer, conclure
- Communiquer : pour informer, pour faire s'exprimer, pour convaincre, influencer, entraîner les commerciaux
- Écouter : pratique du silence et de la reformulation
- Gérer la participation : distribuer la parole, recentrer le débat, gérer les participants difficiles
- Engager : résolutions et plan d'actions post réunion

🧠 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

📅 09 au 10 Juil. 2026

📍 Casablanca

📅 08 au 09 Sep. 2026

📍

📅 05 au 06 Nov. 2026

📍

📅 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>

▶ Scannez pour accéder
à la fiche en ligne