

Animer et Motiver ses Equipes Commerciales

Lien : https://maroc-performance.com/formation/animer-et-motiver-ses-equipes-commerciales

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
DP206

CATÉGORIE
Motivation Equipe, Cohesion d'Equipe et Teambuilding

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Acquérir les outils managériaux opérationnels
- Savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats
- Définirr les objectifs commerciaux et les décliner en plans d'actions individuels et d'équipe
- Accompagner concrètement le commercial dans l'atteinte des objectifs

POUR QUI ?

- Responsables et managers commerciaux
- Chefs de ventes

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Repérer son profil de manager commercial

- Diagnostiquer ses compétences : points forts ? Points de progrès ?
- Définir son style de management
- Éviter les pièges de son style
- Réfléchir sur son métier : rôle, missions, responsabilités, compétences à mobiliser

2 / Maîtriser les outils du management

- Les fondamentaux du management
- Les clés d'efficacité du management
- L'Ecoute Active : Mettre en valeur son équipe
- Le recrutement efficace des commerciaux

3 / Mener des entretiens individuels efficaces

- Remotiver un commercial
- Le management par objectifs
- Le plan d'actions individuel
- L'entretien d'évaluation : techniques et méthodes

4 / Evaluer les performances

- Valider l'adéquation entre compétences acquises et compétences requises
- Adapter son style de management à chaque commercial
- La grille d'observation individuelle, la grille de diagnostic collectif

Maroc Performance

5 / Renforcer la motivation des commerciaux

- Analyser chaque vendeur
- Développer l'esprit d'équipe

6 / L'accompagnement terrain

- Développer une culture coaching, tutorat, formation...
- Les différents types de visites. Durée. Fréquence
- Mettre en place des grilles d'évaluation et actions correctives

7 / Traiter les situations conflictuelles

- Faire face aux résultats insuffisants
- Faire face à la démotivation
- Faire accepter les décisions impopulaires
- Résoudre les conflits

8 / Mettre en place ses plans opérationnels

- Réaliser son Plan d'Actions Commerciales (PAC)
- Organiser l'action au quotidien
- Animer des réunions motivantes
- Préparer une réunion
- Gérer les différentes personnalités

Maroc Performance

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

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance — Tous droits réservés