



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
- ✓ Définir 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



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

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

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

 30 Sep. au 02 Oct. 2026

 Distanciel

 25 au 27 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>

Document généré le 29/09/2026 — Réf : DP206

Maroc Performance — Tous droits réservés