

# MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

NOUVEAUTÉ 2024

Voie d'accès

Formation Continue

Éligible au CPF

OUI  NON

## Public

- Toute personne amenée à piloter une équipe de vente et/ou à accompagner les commerciaux sur le terrain

## Pré-requis

- Avoir une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales

## Modalités et délais d'accès

- Entrée possible en fonction de la demande – Effectif minimum de 4 personnes et 10 personnes maximum
- Inscriptions possibles toute l'année selon le calendrier en cours et le délai d'acceptation des financeurs

## Objectifs

- Acquérir et mettre en œuvre les techniques de motivation et de management des collaborateurs
- Elaborer un plan d'action commercial
- Savoir communiquer auprès de son équipe
- Organiser et structurer l'accompagnement des commerciaux

## Durée

- 3 Jours : 21 heures

## Tarifs de la formation

- Salarié et demandeur d'emploi : nous consulter
- Tarif inter : 1470 € net
- Tarif intra : Nous consulter

## Méthodes et moyens mobilisés

- Supports visuels,
- Écrits
- Études de cas
- Documentation remise aux participants

## Modalités d'évaluations

- Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
- Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.
- Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Contact

FORMATION CONTINUE  
fc.cciwf@campus120.cci.fr  
05 49 37 44 68

## Lieux de la formation

### Site de Poitiers

CCI de la Vienne - Campus 120  
120 rue du Porteau  
86000 Poitiers

### Site de Loudun

Espace Formation  
1 avenue de la coopération  
86200 Loudun

### Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace  
70 rue de la concise  
86500 Montmorillon

# NOUVELLE FORMATION CAMPUS 120

## Programme & Contenu

### 1- Structurer et organiser

- Finalités, buts et objectifs de l'entreprise
- Projet stratégique
- De la stratégie au marketing

### 2- Le plan d'action commercial

- Approche marché et diagnostic
- Objectifs, programmes et moyens
- Structures et budgets
- Inventaire des couples Produits/Marché
- Diagnostic dynamique par couple

### 3- Rôle du manager

- Déclinaison à court terme de la politique générale
- Les fonctions de l'animateur d'une équipe
- Missions, objectifs et tâches
- Gérer le temps et les priorités
- Apprendre à développer son potentiel de manager

### 4- Gérer les relations et mieux communiquer

- Informer et communiquer
- Transmettre un message efficacement
- Socio-styles des vendeurs
- Gérer les conflits

### 5-S'appropriier les outils du manager

- Mettre en œuvre l'action commerciale
- Créer des outils de suivi
- Tableau de bord du manager



RÉGION  
**Nouvelle-Aquitaine**



Cofinancé par  
l'Union Européenne



[www.campus120.fr](http://www.campus120.fr)



### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : [referent-handicap@campus120.cci.fr](mailto:referent-handicap@campus120.cci.fr)

- Une expérience de +30 ans dans la formation et de connexion avec les entreprises de la Vienne
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, espaces verts, restauration ...

**CCI de la Vienne - CAMPUS 120**

120 rue du Porteau - 86000 POITIERS

Tél : 05 49 37 44 50

CCI Vienne - Service communication  
SIREN 188 600 035

Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel

Mise à jour : 18 septembre 2024