

Fédérer et piloter une équipe de vente

Dans les équipes commerciales, la performance ne dépend pas uniquement des méthodes de vente, mais de la capacité des managers à mobiliser durablement leurs équipes dans l'action. Cette formation propose une approche concrète, centrée sur les situations terrain, pour développer l'engagement, renforcer la posture managériale et stimuler la performance commerciale.

Cours Pratique de 2 jours

Prix 2026/27 : 1 590€ HT

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	Travail à partir de situations réelles issues du terrain, mises en situation et jeux de rôle, partage d'expériences entre participants, apports directement applicables.
PARTICIPANTS	Responsables commerciaux, managers commerciaux, chefs des ventes.
COMPÉTENCES DU FORMATEUR	Les intervenants sont des professionnels expérimentés, alliant expertise terrain et maîtrise des pratiques pédagogiques. Ils accompagnent régulièrement des équipes en entreprise et adaptent leurs interventions aux réalités opérationnelles des participants. Leur approche repose sur le partage d'expérience, des cas concrets et une forte orientation résultats.
MODALITÉS D'ÉVALUATION	L'acquisition des compétences est appréciée tout au long du parcours à travers des mises en situation, des exercices pratiques et des échanges avec le formateur. Un positionnement en début de formation permet d'identifier les attentes, tandis qu'un bilan en fin de parcours vient mesurer les progrès réalisés et les axes de développement.
MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES	La formation s'appuie sur une pédagogie active, centrée sur l'expérience des participants et l'application concrète des concepts abordés. Les séquences alternent apports ciblés, mises en pratique, études de cas et échanges collectifs. Les participants sont régulièrement sollicités pour analyser leurs propres situations professionnelles et expérimenter de nouvelles approches. L'ensemble du dispositif favorise l'implication, l'interaction et le transfert des acquis en situation de travail.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	Contactez nos référents handicap : baptistegaldemar@formeaformation.com zinebahidi@formeaformation.com Nous étudierons votre demande avec attention afin de vous proposer des solutions adaptées.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Mobiliser leurs équipes autour d'objectifs commerciaux clairs
- Adapter leur posture managériale aux situations rencontrées
- Maintenir un niveau d'engagement élevé dans la durée
- Gérer les tensions et les baisses de performance
- Renforcer l'efficacité collective

LE PROGRAMME

1) Comprendre les leviers d'engagement en contexte commercial

- Identifier ce qui motive réellement une équipe commerciale
- Analyser les facteurs de démotivation et leurs impacts
- Relier objectifs commerciaux et motivation individuelle
- Créer des conditions favorables à l'engagement

Cas pratique : analyse d'une situation réelle de baisse de performance commerciale

2) Adapter sa posture managériale

- Se positionner comme manager-coach
- Adapter son style selon les profils et les situations
- Créer un climat de confiance et de responsabilisation
- Donner du sens aux objectifs commerciaux

Mise en situation : adaptation de sa posture face à différents profils de commerciaux

3) Piloter la performance et maintenir la dynamique

- Fixer des objectifs clairs et mobilisateurs
- Suivre les résultats sans démotiver
- Mettre en place des rituels d'équipe efficaces
- Valoriser les réussites et maintenir l'énergie collective

Mise en situation : construction d'un dispositif de suivi et d'animation commerciale

4) Gérer les situations sensibles et relancer l'engagement

- Identifier les signaux de désengagement
- Intervenir face à un collaborateur en difficulté
- Gérer les tensions et les résistances
- Relancer une dynamique positive

Cas pratique : gestion d'une situation de démotivation ou de conflit