

Manager une équipe commerciale : piloter et développer la performance

Performance commerciale - Relation client Management - Leadership
- 2026

La formation en résumé

Piloter, animer et développer la performance commerciale DE SON EQUIPE

Dans un environnement commercial en constante évolution, les managers commerciaux doivent relever de nouveaux défis : atteindre des objectifs toujours plus ambitieux, exploiter les données commerciales pour piloter l'activité, accompagner la montée en compétences de leurs collaborateurs et maintenir leur engagement dans la durée.

Au-delà de l'animation de l'équipe, le manager commercial est aujourd'hui un véritable **pilote de la performance commerciale**. Il doit savoir fixer un cap, analyser les résultats, développer les compétences de ses commerciaux, instaurer des rituels de management efficaces et accompagner chacun vers la réussite.

Cette formation opérationnelle vous apporte les méthodes, les outils et les bonnes pratiques pour piloter durablement la performance de votre équipe commerciale, développer les compétences de vos collaborateurs et renforcer votre impact en tant que manager.

Objectifs :

- Adapter son style de management aux profils des commerciaux et aux situations rencontrées afin de développer leur engagement et leur performance
- Piloter la performance commerciale à l'aide d'objectifs, d'indicateurs clés (KPI) et d'outils de suivi adaptés
- Animer et mobiliser une équipe commerciale au quotidien
- Accompagner le développement des compétences de ses collaborateurs Gérer des situations managériales sensibles : baisse de performance, démotivation, recadrage ou conflits

Participants :

- Responsables et managers commerciaux, chefs des ventes
- Dirigeants d'entreprise, directeurs d'agence
- Managers évoluant vers l'encadrement d'une équipe commerciale

Prérequis :

- Pas de prérequis pour cette formation

Le contenu

Adopter une posture de manager commercial orientée performance

- Reconnaître et identifier les différents styles de management
- Adapter son style de management aux profils des commerciaux et aux situations rencontrées.
- Définir un cadre de fonctionnement, fixer des objectifs motivants et développer une posture de manager-coach.
- Favoriser l'engagement, la responsabilisation et l'autonomie de l'équipe
- Etre moteur et soutien pour son équipe
- *Mise en pratique analyse de son style de management*

Piloter la performance commerciale

- Définir les objectifs commerciaux et les indicateurs clés de performance (KPI)
- Identifier les outils de la motivation et de la stimulation de son équipe commerciale
- Construire et exploiter un tableau de bord commercial : *Mise en pratique avec la réalisation d'un tableau de bord lié à sa propre activité*
- Analyser les résultats, identifier les écarts et mettre en œuvre les actions correctives
- Exploiter les données commerciales (CRM, reporting, pipeline commercial) pour piloter son activité

1 495 €

(non assujetti à la TVA)



14 heures



2 jours

✓
Cas pratiques

✓
Best of

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 09/03, 10/03, 02/04, 03/04
- 11/06, 12/06, 02/07, 03/07
- 16/11, 17/11

Manager, animer et mobiliser son équipe commerciale au quotidien

- Identifier les leviers de motivation et d'engagement durable de son équipe commerciale
- Mettre en place des rituels de pilotage commercial favorisant la performance collective
- Préparer et conduire des réunions commerciales efficaces
- Animer une équipe en présentiel ou à distance
- Assurer le suivi des actions et maintenir une dynamique de performance
- *Mise en pratique avec la préparation d'une réunion motivante et inspirante*

Développer les compétences de ses collaborateurs

- Organiser l'accompagnement terrain
- Analyser les performances individuelles et identifier les axes de progrès
- Donner un feedback constructif et fixer des objectifs de progression
- Élaborer un plan de progrès individuel favorisant l'autonomie et la montée en compétences
- *Mise en pratique : entraînement à un entretien de feedback*

Gérer les situations managériales sensibles

- Prévenir et gérer les situations de démotivation ou de baisse de performance
- Recadrer avec assertivité
- Prévenir et gérer les conflits au sein de l'équipe commerciale

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Matériel requis si distanciel :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

