

## FORMATION MANAGEMENT COMMERCIALE

# Les techniques de management des ventes du 21ème siècle

Combien de managers commerciaux sont aujourd'hui des managers "pompiers" qui subissent et qui n'ont pas une vision Claire des moments incontournables de management avec leur équipe ?

Parce que la vente évolue avec les nouvelles technologies, manager une équipe de vente peut-il se faire en utilisant uniquement les méthodes du passé ?

Parce que les résultats ne sont qu'une conséquence, sur quels leviers le manager commercial peut-il agir pour faire réagir son équipe ?

Vous êtes Directeur commercial, Directeur des ventes, Chef des ventes, ou en situation de le devenir. Cette formation vous permettra de découvrir toutes les règles du management commercial, réactualisées à l'heure des nouvelles technologies.

### Objectif pédagogiques :

- Maîtriser les 3 missions essentielles du manager commercial.
- Faire réaliser le saut de performance que les nouvelles technologies permettent en termes de chiffre d'affaires ou de réduction des coûts commerciaux.
- Intégrer l'apport des nouvelles technologies en termes de pilotage et de posture managériale.

### Programme :

Introduction de la stratégie à l'action.

- De la stratégie aux objectifs.
- Les nouveaux parcours d'achat.
- Aligner les systèmes sur les parcours d'achat.
- Des objectifs de résultats aux portefeuilles clients et affaires.
- Le plan d'action d'action commercial.
- Adapter le management aux hommes.
- Les moments de vérité du manager commercial.

### Tarifs :

Session interentreprises : 1 890 € HT (pour le parcours qui intègre la formation de 3 jours et l'auto-évaluation avant-après et les modules elearning).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : [contact@mercurifr.com](mailto:contact@mercurifr.com)

### Levier pédagogiques :

- **Autodiagnostic en ligne** : l'Autodiagnostic amont permet aux participants de s'autoévaluer, prendre conscience des zones de renforcement. Celui en aval permet de mesurer et valoriser les progrès et les acquis de la formation.
- Le parcours de formation à distance permet une grande souplesse d'apprentissage : **se former à son rythme**. Les modules e-learning amont permettent de découvrir en avant-première les nouveaux concepts, en aval d'approfondir certaines notions plus théoriques. Alors que le présentiel sera centré sur l'entraînement pour une meilleure acquisition des méthodes à exploiter sur le terrain.
- Un **"business calculator"** met les participants en situation virtuelle de pilotage en définissant les plans d'action adaptés et en mesurant ainsi les résultats générés.
- **Livret participant numérique** : cette formation est accompagnée de sa méthode entièrement rédigée sur un livre numérique remis aux participants, lisible sur PC et tablettes.