



# Management des commerciaux

Mercuri International

# Présentation du programme

## Management des forces de vente Mercuri International

Ce programme vous apprendra à guider votre équipe vers le succès en tant que manager ou leader commercial.

Vous découvrirez les meilleures pratiques à adopter lors des entretiens individuels, des réunions d'équipe ou du coaching sur le terrain. À la fin du programme, vous serez capable de conseiller chacun de vos commerciaux sur la manière de devenir un meilleur professionnel.

### Public cible

Managers et responsables des ventes souhaitant améliorer leur manière de diriger leurs équipes afin d'accroître la performance commerciale et la satisfaction au travail.

### Durée

Contenu digital : 3 heures.

### Format de diffusion

100 % digital ou en format mixte (présentiel ou classe virtuelle).

Modules interactifs, vidéos, exemples, exercices pratiques, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour échanger avec la communauté.

Tout le matériel est accessible sur ordinateurs portables, tablettes et smartphones.

# Présentation du programme

## **1. Introduction**

- Réfléchir à l'importance du management des forces de vente
- Planifier l'année à venir en utilisant le processus d'Efficient Sales Management

## **2. La reunion de planification**

- Préparer la reunion de planification en évaluant les résultats, les activités et les compétences actuels de chaque commercial
- Créer un plan de vente individual efficace pour chaque member de l'équipe

## **3. Accompagnement continu de la performance**

- Mener des entretiens individuels, des reunions d'équipe et des reunions clients conjointes tout au long de l'année pour aider votre équipe à progresser et à réussir durablement

## **4. La revue annuelle des KPI**

- Examiner les résultats des efforts de l'année écoulée avec chaque commercial
- Motiver votre équipe à atteindre ses indicateurs de performance (KPI) et à suivre le plan d'action élaboré ensemble

# Aperçu du contenu

1

## Introduction au cours

- Pourquoi le management des forces de vente est-il important ?

2

## La réunion de planification

- Évaluer les résultats obtenus cette année par les membres de votre équipe
- Découvrir les caractéristiques d'un Plan de Vente Individuel efficace

3

## Mise en place de la réunion de planification

- Mettre en pratique vos compétences en animant une réunion de planification: aider Tina et Axel à définir leurs objectifs futurs et à élaborer un Plan de Vente Individuel pour Axel

4

## Entretiens individuels mensuels

- Mener des entretiens individuels planifiés entre un manager et chaque commercial

5

## Réunion d'équipe

- Animer des réunions d'équipe de manière efficace et participative, en impliquant tous les membres

6

## Réunions clients conjointes

- Accompagner vos commerciaux lors de rendez-vous clients pour atteindre les résultats souhaités avec le client

7

## Accompagnement continu de la performance (en pratique)

- Aider Tina à mener des entretiens individuels, des réunions clients et des réunions collectives afin de développer les compétences de son équipe

8

## Conduite de la revue annuelle des KPI

- Analyser les résultats obtenus par chaque commercial au cours de l'année écoulée
- Fixer ensemble de nouveaux objectifs pour l'année à venir

# Parcours d'apprentissage

Également disponible avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle tout au long du parcours



Bienvenue



Question ouverte



Vidéo



Vidéo

Introduction



Vidéo



Essentiels



Essentiels



Module digital



Vidéo interactive



Essentiels



Question ouverte

La réunion de planification



Question ouverte



Vidéo interactive



Essentiels



Essentiels



Essentiels



Module digital



Test



Module digital



Essentiels



Essentiels



Module digital



Vidéo

Accompagnement continu de la performance



Vidéo



Module digital



Essentiels



Essentiels



Module digital



Question ouverte

Revue annuelle des KPI



Quiz final



Certification du parcours

# Description du contenu

# Étape 1: Introduction

## L'objectif du management des forces de vente

Saviez-vous que, bien que 82% des dirigeants et managers se sentent confiants quant à la stratégie annuelle de leur entreprise, 61% des entreprises n'atteignent pas leurs objectifs de revenus ?

Les collaborateurs sont l'un des facteurs les plus déterminants dans le succès d'une entreprise, et c'est pourquoi il est essentiel de les manager de manière aussi efficace que possible.

## Dans cette étape, les participants:

- Sont invités à réfléchir au rôle clé que joue le management des forces de vente dans toute entreprise.
- Découvrent le processus d'Efficient Sales Management, qui les aide à planifier efficacement l'année à venir en collaboration avec leur équipe.



# Étape 2: La réunion de planification

## Comment animer une réunion de planification ?

La réunion de planification est la première étape essentielle pour assurer un management commercial efficace. Elle nécessite une préparation à la fois de la part du manager et du commercial.

### Dans cette étape, les participants apprennent à :

- Évaluer les résultats, activités et compétences actuels de leurs commerciaux en tant que managers, avant le début de la réunion de planification.
- Encourager les commerciaux à évaluer leurs propres résultats, activités et compétences.
- Élaborer un Plan de Vente Individuel (ISP) pertinent et l'utiliser comme guide pour planifier l'année à venir de la manière la plus efficace possible.





# Étape 3: Accompagnement continu de la performance

## **Quel type de soutien à la performance votre équipe a-t-elle besoin au cours de l'année ?**

Dans le Plan de Vente Individuel (ISP) élaboré lors de la réunion de planification, les managers doivent définir une série de réunions de suivi de performance à mener avec chaque commercial.

Le développement ne découle pas d'une seule réunion dans l'année : les compétences et les actions doivent être suivies et ajustées en continu pour atteindre les résultats souhaités.

### **Dans cette étape, les participants se concentrent sur :**

- Des entretiens individuels mensuels pour suivre les résultats et soutenir en continu les commerciaux dans l'atteinte de leurs objectifs
- Des réunions d'équipe pour échanger des idées, résoudre les défis communs et célébrer les réussites collectives, afin d'améliorer les résultats et l'efficacité
- Des rendez-vous clients conjoints, pour observer et accompagner les membres de l'équipe sur le terrain



# Étape 4: La revue annuelle des KPI

## **Analyser les résultats et fixer de nouveaux objectifs**

Pour compléter le processus de management commercial, il est essentiel de mener une revue annuelle des KPI.

Lors de cette réunion, le manager et le commercial ont l'opportunité de faire le point sur les réussites et les défis de l'année écoulée, et de préparer un plan d'action pour une nouvelle année plus performante.

### **Les participants sont encouragés à :**

- Apprendre quoi faire pendant et après la revue annuelle des KPI, afin d'aider leur équipe à atteindre son plein potentiel année après année.
- Élaborer un plan d'action personnalisé pour chaque commercial.
- Réfléchir à la manière de motiver un commercial qui n'a pas atteint ses objectifs ou dont les compétences n'ont pas progressé comme prévu.





---

Grow your people  
Grow your business