



Mercuri International

Management des commerciaux

MANAGEMENT DES COMMERCIAUX

OBJECTIF

- **Guidez votre équipe vers la réussite en appliquant les meilleures pratiques de management lors des entretiens, réunions et coachings terrain.**

CONTENU

- **Introduction**
Réfléchir à l'importance du management des forces de vente et planifier l'année à venir grâce au processus d'Efficient Sales Management.
- **Réunion de planification**
Préparer la réunion en évaluant les résultats, activités et compétences de chaque commercial, puis construire un plan de vente individuel efficace.
- **Accompagnement de la performance**
Mener des entretiens individuels, des réunions d'équipe et des rendez-vous clients conjoints pour soutenir la progression et la réussite durable de votre équipe.
- **Revue annuelle des KPI**
Analyser les résultats de l'année écoulée, motiver vos collaborateurs à atteindre leurs objectifs et à suivre le plan d'action défini ensemble.

Date de mise à jour : juillet 2026

PRÉREQUIS

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

PUBLIC CIBLE

- Tous les professionnels souhaitant améliorer leur manière de diriger leurs équipes.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- Une approche concrète et interactive centrée sur la pratique du management commercial. Les participants s'exercent à planifier, animer et suivre la performance de leurs équipes à travers des mises en situation réelles, afin de renforcer leur efficacité managériale et la motivation de leurs collaborateurs.