

Management commercial

Date de mise à jour : 03/01/2020 | Identifiant OffreInfo : 02_201303002700

Information
fournie par :
CAP METIERS
Nouvelle-
Aquitaine

Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- mettre en place une force de vente adaptée aux objectifs commerciaux,
- animer son équipe pour optimiser ses performances
- manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant.

Programme de la formation

1. Introduction

Rôle et mission du responsable commercial.

Les différentes fonctions de l'encadrement commercial.

2. Le recrutement des commerciaux

Méthodologie.

Les outils du recrutement adaptés à la fonction commerciale.

Les spécificités du recrutement des commerciaux.

3. La politique de rémunération

Les composantes de la rémunération.

Les différents systèmes de rémunération liés aux objectifs.

4. Le management de la force de vente

Les différents styles de management.

La définition des objectifs commerciaux.

Les règles du jeu liées à la politique commerciale.

Savoir répondre aux attentes de son équipe.

5. L'animation des commerciaux

Les comportements du vendeur.

Les éléments de la motivation et de la stimulation.

Le coaching des vendeurs.

Les réunions commerciales.

Les entretiens individuels.

Les éléments de contrôle de la force de vente.

Validation et sanction

-

Type de formation

Non certifiante

Sortie

Métiers visés

Code Rome

- D1406 : Management en force de vente
- D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Durée

Conventionnement : Non

Financier(s)

Autre

Conditions d'accès

Public(s)

Demandeur d'emploi, Handicapé, Jeune, Public en emploi, Salarié, Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

Niveau d'entrée : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

Chefs d'entreprise, cadres dirigeants, responsable de service,...

Modalités d'accès

Lieu de réalisation de l'action

formation entièrement présentielle

Adresse

Place Saint Christoly

33000 - Bordeaux

Responsable :

Téléphone fixe :

Contactez l'organisme

Contacts

Contact sur la formation

Responsable : Rachelle MAHE

Téléphone fixe : 0556445868

fax :

Site web :

Contactez l'organisme

Contactez l'organisme formateur

MODULA FORMATION

SIRET: 75254407200032

33520 Bruges

Responsable : Emilie CRAVEA

Téléphone fixe : 0556445868

Site web :

Contactez l'organisme

Période prévisibles de déroulement des sessions

du 01/01/2020 au 31/12/2020

débutant le : 01/01/2020

Adresse d'inscription

Grand Angle

Avenue Périé

33520 - Bruges

Etat du recrutement : Information non disponible

Modalités : Entrées/sorties permanentes

Organisme responsable

MODULA FORMATION

SIRET : 75254407200032

Adresse

Grand Angle avenue Périé

33520 - Bruges

Téléphone fixe : 0556445868

Contactez l'organisme