PROGRAMME DE FORMATION · COMMERCIAL · MANAGEMENT COMMERCIAL

À distance, en classe virtuelle

Manager une équipe commerciale engagée et performante

Réf MM-PROG-COM-2-007-21H · v1.0 · Novembre 2026

21h	3 jours	5	1 890 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Management commercial : structuration ou montée en performance d'une équipe commerciale (3 à 20 personnes).

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Auditer les meilleures pratiques de management commercial sectorielles
2. Définir des objectifs commerciaux (OKR) individuels et collectifs alignés avec la stratégie
3. Animer les rituels managériaux commerciaux en mode hybride
4. Coacher ses commerciaux sur le terrain et via l'analyse des entretiens
5. Bâtir un système de rémunération commerciale motivant et juste
6. Piloter la performance, préserver le bien-être et faire grandir l'équipe commerciale

POUR QUI

Directeurs commerciaux, responsables des ventes, dirigeants encadrant une équipe commerciale. De débutant à intermédiaire en management ou en pilotage commercial.

AVANT DE COMMENCER

Expérience du management d'équipe ou de la fonction commerciale

Poste de travail avec accès à internet, suite bureautique

Éléments sur son équipe (taille, performance, enjeux) à travailler

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Marché du management commercial · Objectifs commerciaux et pilotage

Évolutions du management commercial · Définition d'objectifs commerciaux SMART et OKR

MODULES 3 ET 4

Rituels, animation et management commercial · Coaching commercial et feedback continu

Formats clés : 1:1, point hebdo, comité commercial · Coaching terrain et débrief commercial

MODULE 5

Packages et plan d'action commercial

Variable, primes, challenges commerciaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports
- Cas pratiques et études de cas
- Mises en situation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 4H

Marché du management commercial

Évolutions du management commercial · Benchmarks des organisations commerciales · Le manager commercial : rôle, responsabilités, leadership · Adaptation au profil de chaque commercial et aux générations

MODULE 2 · 4H

Objectifs commerciaux et pilotage

Définition d'objectifs commerciaux SMART et OKR · Tableau de bord d'équipe commerciale et KPI · Revue de portefeuille commercial et prévision des ventes · Aide à la vente : outillage et productivité de l'équipe · Gestion du pipeline

MODULE 3 · 5H

Rituels, animation et management commercial

Formats clés : 1:1, point hebdo, comité commercial · Réunions d'équipe commerciale énergisantes · Management commercial hybride · Communication et information dans l'équipe commerciale

MODULE 4 · 4H

Coaching commercial et feedback continu

Coaching terrain et débrief commercial · Feedback continu et culture de performance commerciale · Plan de développement individuel du commercial

MODULE 5 · 4H

Packages et plan d'action commercial

Variable, primes, challenges commerciaux · Reconnaissance non financière · Bien-être et prévention du burnout commercial · Plan d'action de management commercial et restitution

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final de plan de management commercial · Livrables : plan d'animation commerciale, plan de coaching commercial individualisé

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

1 890 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44