



16, 17 & 18  
MARS 2019

FICHE TECHNIQUE REF :MFV005

## PUBLIC

- Chef d'entreprise.
- Direction commerciale.
- Manager de force de vente.
- Assistantes commerciales.
- Toute personnes ayant à manager des commerciaux.

## OBJECTIFS

- Assumer avec sérénité les 4 rôles du manager commercial : autorité – pilotage – coach et leadership.
- Savoir motiver tous les commerciaux pour booster ses ventes.
- Bâtir et forger l'esprit d'équipe.
- Conduire et animer des réunions stimulantes.
- Savoir gérer les situations difficiles en management.
- S'affirmer avec tact et efficacité dans son rôle de manager.
- Gérer les tensions et l'équilibre de son équipe.
- Accompagner la montée en compétences de chaque collaborateur.
- Rendre vivantes et efficaces les réunions téléphoniques et commerciales.
- Améliorer son efficacité et ses compétences de tous les jours, en travaillant les fondamentaux.
- Améliorer la communication auprès de l'équipe et ses clients.

## DUREE

03 jours de formation (22 Heures).

## LIEU

Vertex Business Center, Dely-Brahim.

## PRIX

59.500 DA TTC.

## PROGRAMME

### JOUR 1

Partie 1 : « Ice Breaker » : Tests personnel et professionnel « Fibre Commerciale ».

Partie 2 : Le marketing et la vente « ONE TEAM ».

Partie 3 : Le positionnement de soi (entreprise - produit) VS le marché ou la compétition.

Partie 4 : Le client :

- La dimension du client et sa compréhension ;
- La cellule d'achat ou le buying center ;
- Le cheminement de l'acte d'achat chez un client, les étapes de maturation ;
- Gestion d'un client insatisfait.

Partie 5 : La responsabilité d'un compte ou d'un portefeuille: Account Management Process.

### JOUR 2

Partie 1 : Le profil du vendeur et de l'acheteur, the social style WHO WE ARE ?

- Indicateurs de la diversité personnelle, the PDI ;
- Le profil de la personnalité ;
- Relation avec le client.

Partie 2 : La stratégie.

Partie 3 : Le marché.

### JOUR 3

Partie 1 : Le commercial ou l'équipe commerciale :

- La motivation ;
- L'esprit d'équipe ;
- Les conditions d'efficacités pour un commercial.

Partie 2 : Les aptitudes et attitudes.

Partie 3 : Simulation audiovisuelle d'une opération de vente.

Partie 4 : Débriefe.