



INSPIREZ-VOUS !

## MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE

Comment fixer les objectifs, contrôler, rémunérer et motiver ses équipes.

### Objectifs et compétences visées

- Connaître les outils d'optimisation et de gestions des tâches des équipes.
- Mesurer l'efficacité du cadre plan élaboré.
- Fixer des objectifs, contrôler et motiver.
- Mesurer les progrès des équipes.

### Prérequis

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

### Durée Lieu

14 heures / 2 jours  
CCI Nord-Isère / oCClène, 5 Rue Antoine Condorcet, 38093 Villefontaine

### Tarif

700,00 € par stagiaire  
(non assujetti à la TVA)

### Public

Manager, nouveau manager d'une équipe commerciale.  
Une première expérience du management d'équipe est un plus.

### Organisation de la formation

Face à Face , Groupe/ Cours collectif/ Atelier

### Moyens et méthodes pédagogiques

Pédagogie active s'appuyant sur des : apports théoriques, applications sur des cas, exercices pratiques, partages d'expérience.

### Evaluation Suivi

Contrôle continu  
Emargement

### Validation / Certification

Attestation de compétences

### Effectif

Mini 4 Maxi 10

### Intervenant(e)

Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.  
(Informations sur le formateur disponibles sur simple demande)

 Formations inspirées

centre de formation



CCI Nord Isère

- 5, rue Condorcet - 38093 Villefontaine  
- T. 04 74 95 24 20 - mail : Occigene-competences@nord-isere.cci.fr  
- [www.ccinordisere.fr/occigene](http://www.ccinordisere.fr/occigene)

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée. Seul le contrat définitif et [les conditions générales de vente](#) qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI Nord-Isère et son client.

Edition du 03/01/2024 - Code Prestation : DP\_FOR\_020513\_002  
Date de mise à jour : 03/01/2024 - N° SIRET : 183 830 025 00015  
Enregistrée sous le numéro 823P000238.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

1. Lancement
  - La charte du manager commercial
  - Les principes du plan d'action commerciale
  - Les principales structures commerciales, pourquoi ?
2. Détermination du nombre de vendeurs
  - La taille optimale de l'équipe de vente
  - Les dangers
  - Le plan de charge optimal : détermination du temps disponible, détermination du nombre de visites
  - L'établissement des secteurs : définition et qualité des différents systèmes, les types de découpages
3. Les objectifs de vente
  - Des objectifs généraux au QUOTAS de vente
  - Objectifs globaux
  - Objectifs commerciaux
  - Objectifs des forces de vente
  - Fixation des quotas individuels
  - Comment définir un bon objectif ?
  - Nature
  - Les différents types
  - Les quotas de vente : remontée de l'information, ajustements, contrôle
4. Les différents types de forces de vente
  - Propre ou déléguée, interne ou externe
  - Les différents statuts
  - Force de vente salariée - le statut VRP, le salarié de droit commun.
  - L'agent commercial
  - Avantages et inconvénients des différents statuts
5. La rémunération des commerciaux
  - Les composantes
  - Modes de détermination : fixe, commissions, primes
  - Caractéristiques des composantes
  - Les mixages possibles
  - Les autres formes de rémunération : l'intéressement, la participation, les rémunérations indirectes
  - Remboursement des frais
6. Productivité et management
  - Calcul du coût de revient de la visite et du vendeur
  - Mesure de la productivité : notion de marge commerciale et seuil de rentabilité
  - Contrôle des coûts : coût du vendeur et marge, adaptation de l'activité
  - Contrôle et diagnostic de la force de vente (les principaux ratios)
  - Le vendeur
  - L'équipe de vente
7. La stimulation des équipes
  - Les enjeux
  - Les différentes techniques pour mobiliser : concours, jeux, challenges
  - La récompense : l'argent, le cadeau, le voyage, la récompense honorifique
  - La communication



**INSPIREZ-  
VOUS !**

Les +

Des formations adaptées au monde professionnel et permettant aux stagiaires d'être immédiatement opérationnels.

Inscription et  
Délai d'accès

L'inscription est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session en cliquant sur <http://bit.ly/Formulaire-oCCIGene>.

Contact

04 74 95 24 20 / [Occigene-competences@nord-isere.cci.fr](mailto:Occigene-competences@nord-isere.cci.fr)

A savoir

Nous mettons tout en œuvre pour favoriser l'accueil et la formation des personnes en situation de handicap (locaux, pédagogies adaptées, accompagnement spécifiques, ...)

**occigène**  
Formations inspirées

centre de formation



**CCI Nord Isère**

- 5, rue Condorcet - 38093 Villefontaine

- T. 04 74 95 24 20 - mail : [Occigene-competences@nord-isere.cci.fr](mailto:Occigene-competences@nord-isere.cci.fr)

- [www.ccinordisere.fr/occigene](http://www.ccinordisere.fr/occigene)

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée. Seul le contrat définitif et [les conditions générales de vente](#) qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI Nord-Isère et son client.

Edition du 03/01/2024 - Code Prestation : DP\_FOR\_020513\_002  
Date de mise à jour : 03/01/2024 - N° SIRET : 183 830 025 00015

Enregistrée sous le numéro 823P000238.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.