

FICHE DE FORMATION

MANAGEMENT COMMERCIAL

Managez la performance commerciale de votre équipe



Ten Steps to sign up !™
Une approche commerciale unique
dédiée aux dirigeants de réseaux
sur les marchés B2C et B2B

PUBLIC

- Sales managers
- Managers de centres de profit
- Dirigeants et chefs d'entreprise
- Animateurs de réseau
- Directeurs de réseau

PRÉREQUIS

- Exercer une fonction d'encadrement commercial ou être amené à manager une équipe commerciale
- Aucun prérequis technique ou académique

LA
CLOSING
ACADÉMIE

MANAGEMENT
Mai 2026

10 étapes pour faire progresser vos commerciaux

Une méthode concrète pour piloter l'activité, faire progresser les commerciaux et atteindre les objectifs de performance. Comment le manager commercial peut-il créer les conditions pour que son équipe progresse et performe durablement ?

- Vous portez les objectifs commerciaux, mais votre quotidien est souvent absorbé par les urgences, les arbitrages et les écarts de performance à traiter
- Certains commerciaux obtiennent d'excellents résultats, d'autres stagnent sans que les causes soient toujours clairement identifiées
- L'activité est suivie, mais les indicateurs, les rituels et les plans d'action ne suffisent pas toujours à créer une progression durable.

Cette formation vous permet de passer d'une logique d'expert qui "fait à la place" à une posture de développeur de performance : fixer le cap, structurer l'activité, accompagner les commerciaux et installer un cadre clair pour faire progresser l'équipe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Décliner une stratégie commerciale en objectifs, priorités et plans d'action opérationnels clairs
- Piloter l'activité commerciale à l'aide d'indicateurs pertinents et de rituels de management structurés
- Adapter leur posture de leadership aux profils et aux niveaux d'autonomie de leurs collaborateurs
- Accompagner la progression des commerciaux grâce aux techniques de coaching managérial
- Mettre en place un cadre de fonctionnement favorisant la responsabilisation et la performance durable

DURÉE & MODALITÉS

16h

- Bootcamp Intra ou Inter (présentiel)
- ≠ Formules d'accompagnement
- Tarifs : nous consulter

Effectif : 3 à 12 participants
Délai d'accès : Environ 3 semaines, le temps de finaliser l'analyse du besoin, la convention et, le cas échéant, l'accord de prise en charge*
(* voir délais d'instruction de l'organisme financeur

AVANT

Diagnostic amont des pratiques managériales et commerciales

- Questionnaire d'auto-positionnement
- Audit des outils et rituels de pilotage

PENDANT

- Observation des mises en situation (études de cas, jeux de rôle, simulations)
- Quiz de validation des connaissances

APRÈS

- Auto-évaluation Avant/Après
- Formalisation d'un plan d'action managérial

Modalités d'évaluation

PÉDAGOGIE

- Pédagogie active et expérientielle
- Entraînement sur situations réelles

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad – contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98

Contenu de la formation

Step 1. Fixer le cap et piloter l'activité

- Clarifier les ambitions commerciales : CA, marge, activité, priorités
- Traduire les objectifs en plans d'action

☑ MC1. Stratégie

☑ MC2. PAC

Les 4 missions du manager commercial

Step 2. Développer son expertise métier (le manager expert)

- Maîtriser 5 expertises : le cœur du métier, les offres, la vente, la technologie, l'ADV
- Préparer et animer des prises de parole à fort impact

Step 3. Développer son leadership (le manager leader)

- Adapter son style de leadership avec la matrice Hersey & Blanchard
- S'affirmer dans la relation à l'autre
- Nouer des relations saines et durables avec les principes de Dale Carnegie
- Utiliser le DISC de Marston pour mieux se synchroniser avec l'autre
- Comprendre et considérer les besoins de l'autre (SONCAS, Maslow, PNL)

☑ MC3. Vision

Step 4. Organiser l'exécution commerciale (Le manager gestionnaire)

- Clarifier les rôles et responsabilités
- Définir les rituels : réunions, points individuels, revues d'activité
- Structurer la circulation de l'information
- Poser les règles de fonctionnement collectif

Step 5. Faire grandir ses commerciaux (Le manager coach)

- Structurer ses échanges et son accompagnement
- Accompagner ses équipes avec les méthodes Grow, Score et Pain & Pleasure
- Animer les rituels : réunions, revue pipeline, comités commerciaux

☑ MC4. Développement

Phase AUDITER

MÉTHODES

- Audit de l'existant
- Construction méthodique du PAC

MODALITÉS

- Atelier de construction du PAC
- Restitution collective et feedback

Phase PILOTER

MÉTHODES

- Jeux de rôle
- entraînement comportemental

MODALITÉS

- Débriefing collectif

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Simulations (brief de délégation structuré)
- Application contextualisée des modèles

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Travail en binômes
- Débriefing collectif

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Cartographie des activités du manager
- Diagnostic d'organisation

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Cas pratiques
- Construction d'une matrice de priorités
- Débriefing collectif

Phase PILOTER

MÉTHODES

- Construction des plans de progression

Phase ENGAGER

MODALITÉS

- Mises en situation de coaching
- Feedback structuré

PROFIL DES FORMATEURS

Formateurs experts de la performance commerciale et du management commercial
Expérience terrain confirmée dans l'accompagnement de commerciaux, managers et dirigeants sur les enjeux d'organisation, d'efficacité et de développement business

INDICATEURS D'IMPACT VISÉS

- Taux d'atteinte des objectifs commerciaux
- Renforcement de la qualité du pilotage commercial
- Autonomie des équipes
- Réduction des écarts de performance entre commerciaux
- Renforcement des pratiques de coaching managérial

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98



Contenu de la formation (suite)

Step 6. Piloter l'activité commerciale

- Se doter des outils de pilotage de la performance commerciale : tableau de bord, base de données, CRM, KPI
- Assurer un suivi régulier de l'activité et des résultats commerciaux
- Détecter les écarts de performance

☑ **MC5. Pilotage**

Step 7. Calibrer les moyens aux objectifs

- Dimensionner les effectifs
- Identifier les outils nécessaires
- Ajuster le budget, les supports et la logistique
- Repérer les manques de ressources

☑ **MC6. Ressources**

Step 8. Recruter et intégrer les talents

- Établir les fiches de poste : profils recherchés, compétences attendues et critères de sélection
- Recruter
- Intégrer et sécuriser la période d'essai
- Accompagner les mobilités et promotions internes

☑ **MC7. Recrutement**

☑ **MC8. Onboarding**

Step 9. Gérer son temps et ses priorités

- Définir ses priorités hebdomadaires avec la méthode des Big Rocks
- Définir l'agenda du manager commercial
- Les rituels
- Matrice d'Eisenhower

☑ **MC9. Agenda**

Step 10. Installer les règles du jeu

- Encadrer les équipes
- Développer une culture commerciale commune
- Favoriser la responsabilisation individuelle
- Développer les compétences comportementales et la motivation

☑ **MC10. Culture**

DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SUIVI DES APPRENANTS

Les apprenants bénéficient d'un dispositif de suivi visant à sécuriser leur progression pédagogique, accompagner l'appropriation des compétences et favoriser leur mise en application professionnelle.

- Accompagnement individuel, semi-collectif ou collectif
- Feedbacks structurés
- Diagnostics amont et aval
- Outils de suivi de progression

Moyens pédagogiques

- Book pédagogique remis aux participants
- Matrices et modèles de planification
- Fiches-outils de transfert terrain

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Construction d'un tableau de bord commercial
- Analyse d'indicateurs

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Atelier KPI
- Analyse de cas réels

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Les pièges des 3 cadrans (Eisenhower)
- Grille de valeur (7 big rocks non négociables)

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Cas pratiques (situations-types)
- débriefing collectif (5 erreurs de priorisation)

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Atelier fiche de poste
- Analyse de CV
- Jeux de rôle d'entretien

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Cas pratiques
- Débriefing collectif

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Atelier de planification
- Coaching

MODALITÉS

- Grilles et planning
- Confrontation des plannings et feedbacks croisés

Phase ORGANISER

MÉTHODES

- Études de cas
- Ateliers d'analyse de situations managériales

Phase PILOTER

MODALITÉS

- Travail en sous-groupes
- Débriefing collectif





Cabinet de conseil en stratégie commerciale
OF spécialisé sur les compétences liées au développement commercial
et au management commercial

Pour les **dirigeants de réseaux**

[Retrouvez l'ensemble de notre catalogue en cliquant ici](#)

La CLOSING ACADEMIE

La Closing Académie est une marque de NMF CONSULTING
1 000 route de Grabels 34 980 Combaillaux

SA au capital de 3 000 € - 829 767 441 00027 R.C.S Montpellier
Code APE 70.22Z - NDA 76341132134

 Trustpilot



La Closing
Académie est notée
Excellent

