
Programme de Formation

Management et motivation commerciale

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique



Public visé

Managers commerciaux, directeurs des ventes, chefs d'équipe et dirigeants souhaitant renforcer la motivation, la cohésion et la performance de leurs collaborateurs.



Objectifs pédagogiques

Identifier les ressorts psychologiques de la motivation individuelle et collective

Savoir adapter son management selon les profils et les situations

Renforcer la reconnaissance, la confiance et l'engagement des commerciaux

Construire des objectifs stimulants et atteignables

Installer un climat d'équipe propice à l'énergie, à la progression et aux résultats



Description

Module 1 – Comprendre les leviers réels de la motivation commerciale

Application

Les fondements de la motivation : de Maslow à Deci & Ryan (autonomie, compétence, appartenance).

Différencier motivation extrinsèque (prime, reconnaissance, récompense) et intrinsèque (plaisir, fierté, sens).

Les facteurs de démotivation : perte de repères, absence de feedback, déséquilibre charge/soutien, manque de sens.

Identifier les profils de motivation dans l'équipe (analyse comportementale et observation managériale).

Action



Cartographie des motivations individuelles + identification des leviers spécifiques à chaque collaborateur.

Module 2 – Adapter sa posture et son style managérial à la motivation

Application

Adapter son management selon la maturité et la personnalité du collaborateur (modèle de Hersey & Blanchard).

Savoir donner de l'autonomie sans lâcher la performance.

Développer la confiance réciproque par la clarté des objectifs et la cohérence du discours.

Action

Auto-évaluation de son style managérial + élaboration d'un plan d'ajustement personnalisé sur la posture et la communication.

Module 3 – Utiliser les outils concrets de la motivation quotidienne

Application

Reconnaissance, rituels, feedbacks, gamification, indicateurs de progression, communication positive.

Fixer des objectifs engageants : SMART, challenge collectif, co-construction d'indicateurs de succès.

Savoir valoriser les efforts autant que les résultats.

Action

Conception d'un rituel de motivation commerciale sur 30 jours : points d'équipe, tableaux de reconnaissance, mini-challenges, feedback structuré

Module 4 – Créer une culture durable de motivation et de performance

Application

Installer les bases d'une culture managériale orientée sens, progression et autonomie.

Prévenir l'essoufflement, réguler la pression commerciale, entretenir la motivation dans le temps.

Favoriser la collaboration plutôt que la compétition toxique.

Action

Élaboration d'un plan d'action 90 jours de maintien de la motivation : routines d'équipe, rituels de feedback, reconnaissance des succès.



Prérequis

Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé

L'animation de la formation se déroule à distance, il est donc nécessaire de prévoir du matériel :

- Un ordinateur
- Une connexion internet stable
- Une webcam d'une qualité adéquate
- Un navigateur web à jour (chrome ou équivalent)
- Un espace au calme
- Un système audio adéquat : enceinte ou casque et un micro



Modalités pédagogiques

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate.

Chaque module combine des apports théoriques courts (APPLICATION) avec

des exercices concrets directement applicables (ACTION). L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin

de la formation. Chaque module suit un cycle clair : Comprendre →

Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets



Moyens et supports pédagogiques

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.



Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation

Chaque apprenant complète un questionnaire d'auto-positionnement portant sur 10 compétences (savoir-faire et/ou savoir-être) directement liées aux objectifs pédagogiques de la formation. Cet outil permet d'identifier le niveau initial de maîtrise de chaque compétence.

Pendant la formation

Tout au long des modules, le formateur vérifie progressivement l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs, notamment à travers des échanges oraux, des mises en situation et des questionnements ciblés. Cette observation continue permet d'ajuster le déroulé pédagogique selon les besoins du groupe.

Après la formation

À l'issue du parcours, chaque apprenant renseigne à nouveau le questionnaire d'auto-positionnement, afin de mesurer l'évolution et de valider l'acquisition des compétences visées.

En complément, le formateur évalue l'atteinte des 10 compétences selon trois niveaux :

- Non acquis
- En cours d'acquisition
- Acquis

Il attribue également une note et un commentaire personnalisé, visant à encourager une progression continue.

L'ensemble des résultats (auto-positionnements, évaluations et commentaires) est accessible sur l'intranet participants et peut être transmis au commanditaire sur demande à l'issue de la formation.



Informations sur l'admission

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions individuelles (ou INTER) et collectives (ou INTRA), sous réserve de disponibilités spécifiques.



Informations sur l'accessibilité

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – bonjour@propulsez.fr