
Programme de Formation

Nouveau manager commercial

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux promus managers, chefs d'équipe nouvellement nommés, responsables de secteur ou de région, dirigeants de TPE/PME souhaitant structurer leur management commercial.



Objectifs pédagogiques

Comprendre les nouvelles responsabilités du rôle managérial

Savoir passer du statut de collègue à celui de leader reconnu

Structurer ses priorités et organiser son temps entre management, coaching et pilotage

Fixer des objectifs clairs, suivre les résultats et accompagner les progrès

Installer une dynamique d'équipe durable, motivante et orientée résultat



Description

Module 1 – Réussir la transition de commercial à manager

Application

Comprendre les différences fondamentales entre vendre et faire vendre.

Identifier les défis de la transition : légitimité, distance relationnelle, gestion des anciens pairs.

Définir son rôle et son cadre : diriger, accompagner, décider, représenter.

Poser les fondations d'une posture managériale solide et respectée.

Action



Réalisation d'une cartographie de prise de poste (forces, faiblesses, attentes, zones de vigilance) + plan d'action à 30 jours pour asseoir sa légitimité.

Module 2 – Organiser son management et structurer la performance commerciale

Application

Les outils clés du manager : objectifs SMART, plan d'action, tableau de suivi, routines de pilotage.

Hiérarchiser les priorités : business, équipe, clients, reporting.

Savoir piloter son pipe et identifier les indicateurs réellement utiles à la prise de décision.

Action

Création du plan d'action commercial de l'équipe + élaboration du tableau de bord managérial personnalisé.

Module 3 – Communiquer et incarner son rôle de leader

Application

Les fondamentaux de la communication managériale : clarté, cohérence, assertivité.

Adapter son discours selon les profils (directif, participatif, déléгатif).

Les leviers de la légitimité : exemplarité, stabilité, feedbacks clairs et sincères.

Savoir gérer les conversations difficiles sans fragiliser le lien.

Action

Entraînement à la communication managériale : simulation d'entretien, réunion d'équipe, recadrage et discours de mobilisation.

Module 4 – Accompagner, motiver et faire grandir ses commerciaux

Application

Identifier les talents et les points de progrès de chaque collaborateur.

Introduire le coaching commercial dans sa pratique quotidienne : observation, questionnement, feedback constructif.

Motiver durablement en jouant sur les bons leviers (sens, autonomie, reconnaissance, progression).

Action

Construction du plan d'accompagnement individuel de chaque commercial + mise en place de rituels de suivi et de coaching.



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