Formation Management Commercial

Manager une équipe commerciale, c'est bien plus que suivre des chiffres : c'est donner l'élan, créer l'énergie et transformer un collectif en machine à réussir. Véritable moteur de la croissance, le manager sait lire le jeu, ajuster les actions et emmener ses commerciaux vers la performance.

Durée	18 heures réparties sur 3 mois, dont 7 h 30 en entraînements et entretiens individuels
Format	En présentiel, à distance (classe virtuelle en direct) ou en format mixte
Organisation	3 ateliers collectifs de 3 h 30 en groupe de 2 à 8 apprenants, 3 entraînements individuels de 2 heures, un entretien d'évaluation et un entretien final individuels
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, Nantes, À distance, Le Mans, Nantes, Angers, Caen, Laval, Brest, Quimper, Saint Brieuc
Sessions inter programmées	24 novembre 2026 au 23 février 2027 : Paris 16 décembre 2026 au 17 mars 2027 : Rennes 24 février 2027 au 26 mai 2027 : Paris 25 mars 2027 au 24 juin 2027 : Rennes 29 juin 2027 au 28 septembre 2027 : Paris 9 septembre 2027 au 9 décembre 2027 : Rennes
Public visé	Managers en charge d'équipes commerciales, qu'ils soient directeurs commerciaux, chefs des ventes, managers commerciaux, responsables d'équipe ou futurs managers en prise de fonction.
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé À distance, prévoir : un ordinateur une connexion internet stable une webcam de qualité adéquate un navigateur web à jour (Chrome ou équivalent) un espace au calme un système audio adapté (casque ou enceintes) + micro.
Tarifs	Inter : 2 469 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 4 955 € HT forfait par groupe (intra-entreprise) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Animer et motiver son équipe commerciale
- Définir une stratégie et porter un plan d'action commerciale
- Stimuler la performance pour atteindre les objectifs
- Manager, coacher et encadrer son équipe au quotidien

Programme

1 – Entretien d'évaluation et prise d'engagement

1 heure · Individuel avec le formateur

- Identifier les attentes et besoins spécifiques de chaque manager.
- Évaluer les points forts et axes de progression
- Sélection des entrainements individuels lors du parcours
- Prise d'engagement par l'apprenant sur un ou plusieurs objectifs à atteindre

2 – Kick-off de lancement

3h30 · En groupe

- Se connaître en tant que manager et identifier son style de management (+ test DISC individuel)
- Mieux connaître son équipe et identifier les profils de ses commerciaux
- Adapter son style de management
- Motiver son équipe commerciale

3 – Entrainement individuel

2 heures · Individuel avec le formateur

Entraînement intensif de 2 heures en face à face avec votre formateur-expert.

Thématique au choix parmi 65 entrainements à la carte.

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

4 – Strategy Party

3h30 · En groupe

- Penser et définir sa stratégie de croissance
- Piloter l'ensemble des portefeuilles clients avec une vision 360° de l'activité
- Mettre en œuvre le plan d'action commercial et le traduire et décisions stratégiques
- Suivre et piloter les indicateurs de performance

5 – Entrainement individuel

2 heures · Individuel avec le formateur

Entraînement intensif de 2 heures en face à face avec votre formateur-expert.

Thématique au choix parmi 65 entrainements à la carte.

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

6 – Time-to-coach

3h30 · En groupe

- Coacher son équipes commerciale – toutes les techniques de coaching
- Coacher individuellement chaque commercial pour le conduire vers le succès
- Incentives et challenges, mixer coaching et performance de vos commerciaux

7 – Entrainement individuel

2 heures · Individuel avec le formateur

Entraînement intensif de 2 heures en face à face avec votre formateur-expert.

Thématique au choix parmi 65 entrainements à la carte.

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

8 – Entretien final individuel — 30 minutes · Individuel avec le formateur

- Faire un bilan des progrès réalisés et valider les acquis.
- Construire un plan d'action post-formation pour ancrer les bonnes pratiques.
- Définir des objectifs concrets de mise en application sur le terrain.

Déroulement

1 Entretien d'évaluation et prise d'engagement	1h00 Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Évaluer le niveau, les besoins et les attentes. Prise d'engagement sur un objectif individuel
3 Ateliers collectifs	3h30 Présentiel ou à distance En groupe de 2 à 8 apprenants	3 × 3h30 en groupe, pour travailler collectivement, apprendre, partager, s'entrainer.
3 Entrainements individuels	2h00 Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Entraînements individualisés et sur-mesure en face à face avec le formateur.
1 Entretien final individuel	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Bilan, retour sur la prise d'engagement. Plan d'action futur

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d'accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n'avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Nos formations sont éligibles au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO) qui sont des organismes agréés par l'Etat pour accompagner les employeurs, dans le cadre du financement de formations professionnelles, en fonction de leur éligibilité. Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/managez-pour-performer/. Indicateurs de résultats : propulsez.fr/nos-resultats/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.

PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Programme version du 04/11/2026, revu tous les six mois.