



MANAGER COMMERCIAL

DOPEZ LA PERFORMANCE DE VOTRE EQUIPE

*Maitrisez les pratiques, méthodes et outils qu'utilisent
les meilleurs managers commerciaux du moment*

OBJECTIFS DU PROGRAMME

**PRENDRE DE LA HAUTEUR**

Découvrir les pratiques, méthodes et outils qu'utilisent les managers commerciaux BtoB les plus performants du moment.

**MANAGER ET ENGAGER SES COLLABORATEURS**

Identifier quels sont les leviers de motivation / de performance de chacun des vendeurs et adapter son management afin de déclencher les bons déclics.

**PILOTER ET ANIMER EFFICACEMENT SON ACTIVITÉ**

Trouver les bons indicateurs de performances pour construire les bonnes rémunérations, les bons incentives et simplifier le pilotage commercial

**FAIRE GRANDIR SES VENDEURS**

Embaucher ses futures stars, auditer les équipes et construire un plan de d'intégration / de développement efficace.

LE PUBLIC CIBLÉ

Cette formation s'adresse à toutes les fonctions qui accompagnent des profils commerciaux et qui souhaitent trouver des clés pour rapidement maîtriser toutes les facettes du job et booster l'efficacité commerciale de leur équipe.

Tous les cycles de vente*

Court, long, technique, conseil, mode projets, strategic selling, account management...

Tous secteurs d'activité

Industrie, Services, Informatique, logiciels, électronique, digital, banque/assurance, communication, ...

LE PROGRAMME DE FORMATION

1

AUDIT DE VOTRE ÉQUIPE COMMERCIALE

Un assessment à partir de notre test de vente pour identifier les aptitudes ventes et les personnalités de votre équipe de vendeurs.

2

QUATRE ATELIERS EN DISTANCIEL (12h)

Travaillez les prérequis du super manager commercial sur les sujets clés de management / de pilotage / d'animation / d'outils et de montée en puissance des équipes commerciales.

3

CRÉATION DE VOTRE FEUILLE DE ROUTE

Prenez des engagements en fin de programme avec votre formateur et mettez ensemble au point la feuille de route de vos 6 prochains mois.

4

BOITE A OUTILS

Un condensé d'ouvrages, de tests, d'études, d'applications qu'utilisent les meilleurs managers commerciaux du moment.

ATELIERS UPTOO
POUR ALLER PLUS LOIN

Vous aider à faire évoluer et à moderniser vos méthodes et pratiques de prospection.
Format d'échange entre pairs sur une matinée

POURQUOI SUIVRE CE PROGRAMME ?

Parce que **devenir un super manager commercial ne s'improvise pas**, que les mentalités et les attentes des équipes changent et parce que **les managers comme leurs équipes doivent s'entraîner pour progresser**.

Parce qu'il est **difficile de sortir la tête du guidon**, de trouver du temps pour challenger l'existant, de sourcer les meilleures méthodes et qu'Uptoo vous donne toutes les clés à travers un **programme factuel et immédiatement applicable**.

Parce que **vous n'avez pas le temps ni l'argent** pour vous lancer dans des programmes de formation trop sophistiqués qui se diluent aussi vite qu'ils sont dispensés.

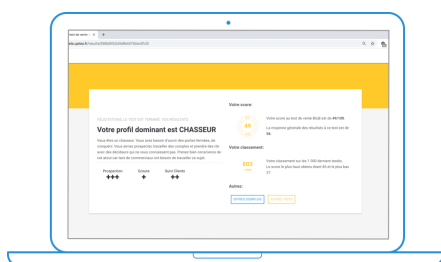
1. 4 SESSIONS EN DISTANCIEL (durée 12h)

Bénéficiez des meilleurs outils, méthodes et techniques managériales BtoB du moment pour booster la performance de vos équipes.

Profitez également des retours d'expérience de vos pairs pour mettre en place vos futures initiatives.

Durée	Format	Pré-requis	Participants	Calendrier
12h soit 4 sessions de 3h	Formation en Visio avec un formateur	Exercer une fonction de manager commercial	Maximum 8 par programme	1 session toutes les 2 semaines Feuille de route individualisée lors de la dernière session

PRÉPARATION - AUDIT DE VOTRE ÉQUIPE



Afin de révéler les points d'amélioration de votre équipe, chaque commercial de votre équipe passera un test de vente en ligne.

Ce test d'évaluation unique basée sur les réflexes commerciaux et la maîtrise des fondamentaux de la vente va nous permettre d'adapter votre feuille de route et vos enjeux managériaux des prochains mois.

SESSION N°1 - ADAPTER SON MANAGEMENT (3h)



Management & générations : ce qui a changé ces 5 dernières années
Identifier les indicateurs communs au BON manager commercial
Analyser son profil comportemental et celui de son équipe
Comprendre les différents leviers de motivation des commerciaux
Adapter son mode d'accompagnement aux différentes individualités / sensibilités

SESSION N°2 - GÉRER LES MOMENTS SENSIBLES (3h)



Apprendre à recadrer sans démotiver ses troupes
Posture et astuces pour gérer des conflits
Adopter la bonne posture et apprendre à dire non sans casser la dynamique
Trouver le bon équilibre entre management directif et participatif

SESSION N°3 - PILOTER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE (3h)



Identifier les indicateurs-clés de performance (KPI) pour gérer son pipeline des ventes.
Construire un outil de reporting efficace
Préparer et dérouler des réunions commerciales efficaces
Mettre en place des incentives commerciaux qui marchent vraiment !

SESSION N°4 - FAIRE PROGRESSER SON ÉQUIPE (3h)



Passer de manager à entraîneur
 Audit de votre équipe commerciale sur la base du test de vente Uptoo pour identifier les axes de progression (*prospection / écoute / closing / négociation / mental*)
 Nos 3 routines d'entraînement pour rapidement faire progresser vos collaborateurs
 Shadowing / Visites duo / simulation : comment faire des débriefings constructifs ?
 Etablir un plan de progression pour chaque collaborateur.

3. FEUILLE DE ROUTE (durée 30min)



Prenez des engagements en fin de programme avec votre formateur et mettez ensemble au point la feuille de route de vos 6 prochains mois.

**Cette feuille de route doit présenter des objectifs quantifiables & tangibles.*

2. LA BOITE A OUTILS



LES LIVRABLES

- Le livre Uptoo "ce que vos commerciaux ne font pas et qui vous coûte des millions"
- Le Guide du super vendeur - notre template pour construire votre méthode de vente
- Template de reporting commercial
- Uptoo Sales Test pour auditer les équipes
- ... Et biens d'autres outils & méthodes factuelles pour progresser.

ATELIERS UPTOO POUR ALLER PLUS LOIN

Venez échanger entre managers vente

Uptoo vous invite à ses ateliers inspirants : des matinées de partage entre décideurs autour de thèmes spécifiques sur le marché des commerciaux.

Nos directeurs associés vous présentent chaque semaine un certain nombre d'initiatives "disruptives" pour moderniser vos méthodes de vente, qu'ils vous proposent de challenger ou compléter avec vos propres expériences.

Thème du moment : Optimiser sa machine de vente
Lieu : Paris, Bordeaux, Rennes, Lyon, Strasbourg...
Dates : tous les mercredis de 9h à 12h

INVESTISSEMENT ENTREPRISE

2 480€ / HT

4 sessions d'entraînement sur 2 mois (12h)
Une feuille de route individuelle
Nos supports pour aller plus loin



Nos formations sont datadockées et sont donc éligibles au financement par les OPCO

Maximum 8 participants par session

ILS ONT SUIVI NOTRE PROGRAMME



INFORMATIONS FOAD

Assistance technique et pédagogique :

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 48h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance :

12h00 de formation intra en visioconférence avec un formateur dédié (max 8 participants/groupe)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via DocuSign par chaque stagiaire.