

# Gestion Commerciale

Gérer et dynamiser l'activité commerciale, recruter les meilleurs talents et maîtriser les outils adéquats.



## Pourquoi choisir le programme manager commercial ?

- 1 Parce que devenir un super manager commercial ne s'improvise pas, que les mentalités et les attentes des équipes changent et que les managers comme leurs équipes doivent s'entraîner pour progresser.
- 2 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.
- 3 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.



**x7**

de ROI



**+100%**

De confiance en soi



**+5000**

Vendeurs entraînés



# Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



# Le programme

2 mois pour devenir un super manager et booster vos équipes !

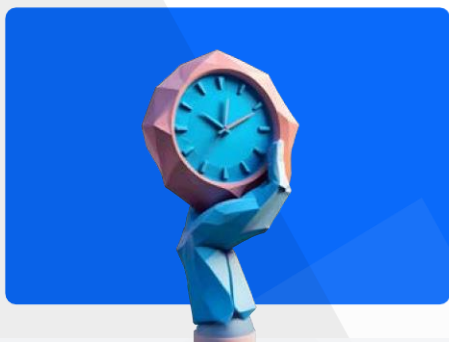
## Session 1 · Adapter son management



### L'entraînement

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

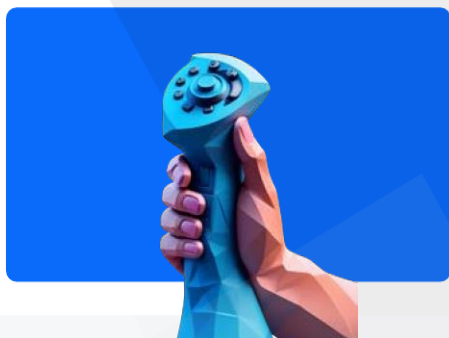
## Session 2 · Gérer les moments sensibles



### L'entraînement

- 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**.

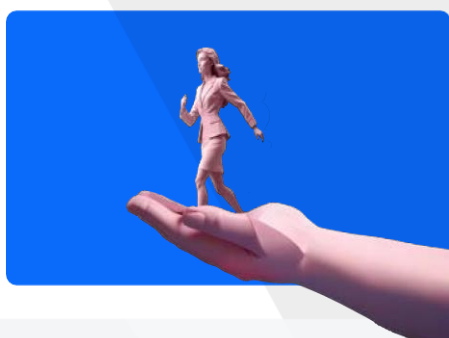
## Session 3 · Piloter son activité commerciale



### L'entraînement

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

## Session 4 · Faire progresser son équipe



### L'entraînement

- **Audit** de votre équipe commerciale sur la base du test de vente Uptoo pour identifier les **axes de progression** (prospection / écoute / closing / négociation / mental).
- Shadowing / visites duo / simulation : comment faire des débriefings **constructifs**.
- Prendre l'habitude de donner des feedbacks avec la méthode DESC.
- Établir un **plan de progression** pour chaque collaborateur.

# Un dispositif de suivi unique et adapté

## Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.

Prospection

Écoute

Négociation

Méthode

Préparation

Closing

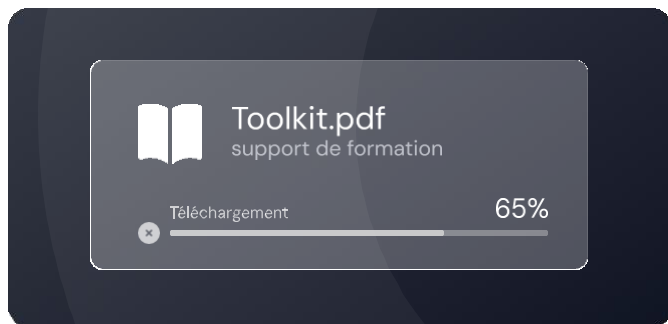
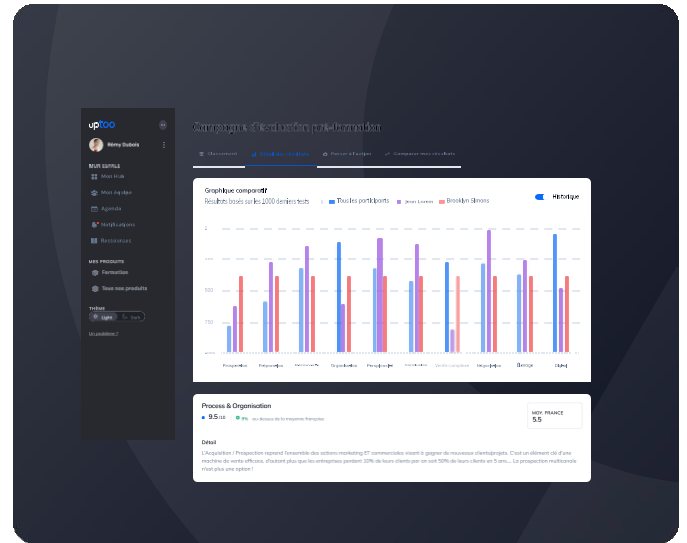
Motivation

Suivi client

Organisation

Digital

Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.



## Feuille de route : vos objectifs quantifiables et tangibles

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

## Boîte à outils : des livrables pensés pour vous

### Point forts du programme ?

- JetPack - condensé des méthodes / outils et astuces abordées dans la formation
- 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 bien d'autres outils & méthodes factuelles pour progresser



## Objectifs de la formation



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



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



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



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

## Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel