



# Chef des ventes : bien réussir sa prise de fonction

## Obtenir rapidement les résultats attendus



**Durée : 21 heures**  
3 jours



**Lieu de formation**  
Dans votre entreprise.  
Au centre de formation.



### Pour qui ?

- ▶ Commercial qui va être nommé chef des ventes.
- ▶ Chef des ventes en poste depuis quelques mois.



### Prérequis

- ▶ Récemment nommé chef des ventes.
- ▶ Commercial qui va prendre le poste de chef des ventes.



### Objectifs

- ▶ Prendre la mesure de ses nouvelles responsabilités et de manager la force de vente.
- ▶ Asseoir rapidement son autorité et son leadership.
- ▶ Réussir ses premiers actes clés de management commercial : entretiens, réunions, ...
- ▶ Bâtir un plan de réussite pour les 6 prochains mois : mode de travail, objectifs, plan d'actions, pilotage, ...



### Enjeu

- ▶ Acquérir les fondamentaux.



### Points forts de la formation

- ▶ Une formation qui accompagne le chef de vente dans les étapes clés de la prise en mains de son rôle de manager commercial.
- ▶ Une personnalisation sera faite prenant en considération l'environnement réel de l'entreprise du participant.



### Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

**Le lieu de formation** : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

**Le contenu** : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

**Tarif** : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

**Délais** : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

**Handicap** : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr

Réf : FMA-03-0

**Découvrez le programme  
de formation générique**





## Programme

### 1<sup>ère</sup> partie - Prendre en main sa nouvelle fonction de chef des ventes

- Comprendre mes rôles, fonctions et missions de chef des ventes.
- Concilier toutes les attentes : la Direction, mon équipe commerciale, les collègues et moi.
- Se positionner pour éviter : copinage, complaisance, ...

### 2<sup>ème</sup> partie – Principes et moments clés pour réussir sa prise de poste

- Les règles d'or pour asseoir sa légitimité de manager.
- Les moments forts à saisir pour gagner la confiance.
- Lever craintes et résistances, gérer le changement.

### 3<sup>ème</sup> partie – Identifier son profil de manager commercial

- Repérer ses points forts et ses point d'améliorations.
- Identifier compétence et motivation de chaque commercial.
- Adapter son style de management.

### 4<sup>ème</sup> partie – Réussir ses premiers entretiens

- Instaurer un climat de confiance.
- Points clés du guide d'entretien.
- Manager d'anciens collègues et/ou des vendeurs plus âgés que moi.

### 5<sup>ème</sup> partie – Réussir ses premiers entretiens

- Construire son reporting commercial : activité, objectifs, résultats, indicateurs.
- Animer sa communication (direction et commerciaux) avec le reporting et stimuler la motivation.

### 6<sup>ème</sup> partie – Affirmer son leadership dans les réunions commerciales

- Préparer sa première réunion.
- Réussir son entrée.
- Gérer les attitudes et comportements de ses commerciaux.