

FORMATION PROFESSIONNELLE MANAGER COMMERCIAL

La Présentation de la formation

La formation de Manager commercial organisée par le centre de formation CIFOPE est basée sur la maîtrise et la pratique des techniques de management d'une équipe commerciale, d'organisation, d'orientation, de contrôle de l'activité commerciale, d'accompagnement et de motivation des commerciaux sur le terrain, de vente et de négociation la communication, la psychologie et la planification commerciale. Vous allez apprendre, connaître et maîtriser les différentes étapes incontournables de la vente, de la préparation à la conclusion pour maximiser vos chances de succès et booster votre chiffre d'affaires.

Le Métier de Manager commercial

Le Manager commercial se charge de déployer la stratégie commerciale élaborée par les dirigeants. Pour ce faire, il organise, oriente, contrôle et pilote l'activité commerciale. Il encadre, guide son équipe. Le but de cet encadrement est d'améliorer la force de vente des commerciaux pour accroître le chiffre d'affaires. Il doit non seulement conseiller la clientèle et développer des arguments mais aussi adapter son discours selon ses besoins, ses incertitudes et ses hésitations.

Les Objectifs de la Formation

-Se positionner face à la direction commerciale et à l'équipe.
-Maîtriser outils et méthodes pour animer, piloter, motiver, accompagner son équipe. -Bâtir et mettre en œuvre des plans

d'action commerciale. -Acquérir les comportements pour obtenir l'engagement de ses commerciaux.

Les Débouchés

Vous pourrez travailler en qualité de :

- Manager commercial
- Vendeur professionnel
- Chef de vente etc...

Les Avantages

Après avoir constaté que les entreprises commerciales et industrielles recherchent des personnes maîtrisant les outils et méthodes pour animer, piloter, motiver, accompagner une équipe commerciale, les techniques pour bâtir et mettre en œuvre des plans d'action commerciale, de vente et de négociation commerciale pour booster le chiffre d'affaires, nous avons initié cette formation pour les aider et permettre aux auditeurs de trouver un emploi garanti. Les inscrits recevront les pratiques, rouages, conseils puis une assistance pour réussir leur insertion en entreprise.

Les Qualités exigées requises pour exercer ce métier

- -Maîtriser le management d'équipe, les techniques de prospection, de ventes et de négociation commerciale
 - -Être organisé, honnête, empathique, résistant à la pression et au stress, optimiste, persuasif, patient rigoureux, enthousiaste, persévérant, convaincant, doté d'une aisance relationnelle
- Savoir accepter l'échec et se remettre en cause.

Le Programme de la Formation (un bref aperçu)

MODULE 1 : COMMERCE - VENTE - MARKETING

-Techniques commerciales :

Comment préparer son entretien de vente pour être efficace ?
La préparation du rendez-vous, Les objectifs, se préparer mentalement, Comment créer rapidement le contact avec son interlocuteur ? La relation de confiance,
Comprendre les enjeux du client, ses problématiques,
Le premier contact, Donner immédiatement une première impression positive, Savoir présenter efficacement son produit, son entreprise, Prendre l'ascendance sur le déroulement de l'entretien, La fonction commerciale,
Apprendre à dialoguer et à négocier, Comment convaincre le client hésitant ou réticent ? Comment passer de la négociation à la signature du contrat ?

-La vente :

Quelles sont les erreurs à ne pas commettre ?
La présentation du vendeur, Les qualités d'un bon vendeur, Les aspects psychologiques de la vente,
Les différentes techniques de vente, L'art de la vente,
Apprendre à réussir une vente, Les façons de conclure une vente, Reconnaître le signal d'achat, Adapter sa technique d'engagement au profil de l'interlocuteur, Savoir obtenir une réponse franche et claire.

-Marketing :

Les différents niveaux de marketing : stratégique, opérationnel, etc., Les différents type de clients : privés, public, B to B (entreprises), B to C (particuliers), L'importance de l'outil informatique, Le mailing, l'e-mailing, La publicité sur Internet, Techniques de communication écrite et du marketing direct, Maîtriser les bases fondamentales de l'expression écrite.

MODULE 2 : NÉGOCIATION COMMERCIALE

Différence entre vendre et négocier
Bien déterminer le contexte de la négociation
Négocier : c'est savoir anticiper
Négocier : c'est préparer.
Négocier, c'est savoir s'affirmer
Les clés d'une négociation réussie
L'objection prix
Négociations et émotions : apprendre à les gérer
La conclusion

MODULE 3 : Manager une équipe commerciale

Diagnostiquer son style de management et s'adapter à l'équipe
Comprendre son équipe et la manager en leader
Stimuler la motivation pour obtenir davantage de ses commerciaux
Mener des entretiens individuels qui mobilisent ses commerciaux

MODULE 4 : Organiser, orienter et contrôler l'activité commerciale

Définir le potentiel client/marché
Construire un plan d'actions commerciales efficace
Analyser et exploiter les résultats commerciaux
Digitaliser l'approche commerciale

MODULE 5 : Accompagner et motiver les commerciaux sur le terrain

Être sur le terrain, acte de management commercial

Choisir un type d'accompagnement : appui commercial, écoute marché, perfectionnement, formation.
"Vendre" l'accompagnement terrain aux vendeurs.
Comment aider un vendeur à conclure une vente sans le "court-circuiter" ? Optimiser la répartition des rôles : les erreurs classiques à éviter. Faire un débriefing de coaching utile et mettre en place le suivi. Savoir coacher à distance.

Animer des réunions commerciales efficaces et motivantes

Préparer sa réunion commerciale.
Passer des messages efficaces, encourager la prise de parole, faire passer à l'action. Faire produire par l'équipe en réunion.
Animer des entraînement pour favoriser la maîtrise de l'offre, l'aisance dans l'entretien client. Animer une réunion commerciale en visioconférence. Utiliser les outils digitaux en réunion physique comme à distance.

Recruter ses futurs champions

Définir le poste et le profil. Sélectionner et trier les CV.
Mener l'entretien de recrutement et décider.

Les ouvrages et manuels remis à l'auditeur :

- 1- Développement personnel
- 2- Le marketing de soi
- 3- Les techniques de recherche d'emploi
- 4- Le livre " Savoir vivre en entreprise "
- 5- Le livre " Rédaction de CV, Lettre de motivation et entretien d'embauche "
- 6- Techniques de rédaction des courriers professionnels
- 7- Techniques de Vente et de Négociation commerciale
- 8- Elaboration de la stratégie commerciale
- 9- Techniques d'organisation, orientation, contrôle et pilotage de l'activité commerciale.

Le coût de la formation en présentiel

(en salle au centre) : 275.000 FCFA

Durée : 06 mois

Le coût de la formation à distance (en ligne par email

ou le Pack) : 50.000 FCFA

Stage en entreprise : 03 mois

1^{er} versement à l'inscription : 125.000 FCFA

Modalité : 50.000 FCFA / mois sur 03 mois

Niveau : BAC et plus.

**DIPLÔME : CERTIFICAT DE COMPETENCES PROFESSIONNEL
AU METIER DE MANAGER COMMERCIAL**

LES PIECES A FOURNIR

- ✓ 02 photos d'identité
- ✓ Copie CNI ou Passeport
- ✓ 01 CV actualisé
- ✓ Copie du dernier diplôme
- ✓ 01 paquet de rame
- ✓ 01 chemise à rabat
- ✓ 01 boîte de marker effaçable

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

Centre de formation CIFOPE

Siège : Abidjan, Treichville Avenue 16 Rue 21

COTE D'IVOIRE

Tél : (+225) 2721.000.794

Cél : (+225) 0708740795 / 0506452703

Email : infos.cifope@gmail.com

Email pro : infos@cifopeformation.com

Site : www.cifopeformation.com