

Manager une Équipe Commerciale Hybride et Multi-Pays

Lien :
https://innov-maroc.com/formation/manager-une-equipe-commerciale-hybride-et-multi-pays

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM130

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les spécificités du management d’une équipe commerciale hybride et multi-pays
- Structurer efficacement les rôles, territoires et responsabilités commerciales
- Définir des objectifs et quotas adaptés aux différents marchés
- Piloter la performance grâce aux KPI, CRM et outils de Sales Analytics
- Organiser des rituels de management efficaces dans un environnement hybride
- Développer les compétences des commerciaux grâce au coaching à distance
- Adapter son style de management aux différences culturelles et organisationnelles
- Coordonner efficacement les activités entre plusieurs pays et fuseaux horaires
- Renforcer la communication, la cohésion et l’engagement des équipes distribuées
- Gérer les conflits, tensions et problèmes de performance à distance
- Améliorer la fiabilité des prévisions commerciales et du pilotage du pipeline
- Construire un modèle de management international favorisant autonomie, performance et amélioration continue

👥 POUR QUI ?

- Sales Managers et Regional Sales Managers
- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Country Managers
- Area Sales Managers
- International Sales Managers
- Business Development Managers
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- Head of Sales et VP Sales
- responsables d’équipes commerciales distribuées
- responsables de zones géographiques ou marchés internationaux
- Sales Operations et Revenue Operations Managers
- Managers amenés à piloter des équipes commerciales hybrides, multiculturelles et réparties sur plusieurs pays

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux du management commercial hybride et international

- Identifier les spécificités des équipes distribuées géographiquement
- Comprendre les défis liés au télétravail, aux fuseaux horaires et aux cultures commerciales
- Définir les principes d’un management fondé sur la confiance, la performance et la responsabilisation

2 / Structurer l’organisation d’une équipe commerciale multi-pays

- Définir les rôles, responsabilités et périmètres commerciaux
- Organiser la couverture géographique, sectorielle et par portefeuille
- Clarifier les circuits de décision et les règles de collaboration entre pays

3 / Fixer des objectifs commerciaux internationaux

- Définir des objectifs individuels et collectifs adaptés à chaque marché
- Construire des quotas tenant compte du potentiel et de la maturité des territoires
- Aligner objectifs commerciaux, stratégie régionale et objectifs de chiffre d’affaires

4 / Piloter la performance à distance

- Définir les KPI commerciaux essentiels
- Exploiter CRM, dashboards et outils de Sales Analytics
- Distinguer activité commerciale, performance réelle et création de valeur

INNOV MAROC

5 / Organiser les rituels de management hybride

- Structurer réunions individuelles, réunions d’équipe et revues de pipeline
- Organiser efficacement les réunions synchrones et asynchrones
- Éviter la surcharge de réunions et maintenir la cohésion à distance

6 / Manager la performance par le coaching

- Identifier les écarts de performance et leurs causes
- Organiser des séances de coaching commercial à distance
- Utiliser les données CRM et les résultats terrain pour construire des plans de progression

7 / Gérer les différences culturelles entre pays

- Identifier les différences de communication, négociation et rapport à l’autorité
- Adapter son style de management aux contextes culturels
- Prévenir les malentendus et renforcer la collaboration interculturelle

8 / Coordonner les équipes commerciales sur plusieurs fuseaux horaires

- Planifier les activités en tenant compte des contraintes horaires
- Organiser les handovers entre équipes et marchés
- Garantir la continuité du suivi des prospects et clients internationaux

9 / Renforcer la communication et la cohésion d’équipe

- Créer une culture commerciale commune malgré la distance
- Développer la confiance et le sentiment d’appartenance
- Mettre en place des mécanismes de partage des bonnes pratiques entre pays

10 / Gérer les conflits et les situations difficiles

- Identifier les tensions liées aux objectifs, territoires et ressources
- Arbitrer les conflits entre commerciaux, pays ou fonctions

INNOV MAROC

- Mettre en place une communication managériale claire et orientée solutions

11 / Piloter les prévisions et le pipeline multi-pays

- Harmoniser les méthodes de qualification des opportunités
- Construire des Forecasts fiables par pays et par équipe
- Identifier les risques de pipeline, opportunités stratégiques et écarts aux objectifs

12 / Construire un modèle de management commercial durable

- Définir les standards communs de management et de performance
- Mettre en place une démarche d'amélioration continue
- Construire une équipe autonome, engagée et capable de performer durablement à l'international

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

18 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 08 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INOV MAROC

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

Document généré le 26/11/2026 — Réf : COM130
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC