



Cycle Chef des Ventes

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/cycle-chef-des-ventes>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
MC182

 CATÉGORIE
**Cycles Métiers
Commerciaux**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Maîtriser les tâches et les responsabilités du nouveau Chef des Ventes
- ✓ Disposer d'un plan d'action avec les objectifs pour les 6 premiers mois : objectifs, plan d'action, tableau de bord ...
- ✓ Asseoir rapidement son autorité et son leadership
- ✓ Réussir et réaliser les bons actes de Manager commercial : entretiens, réunions ...

POUR QUI ?

- ✓ Commercial qui va être nommé chef de vente
- ✓ Chef de vente en poste depuis quelques mois



Programme détaillé

1 / Prendre la mesure de son nouveau poste

- Comprendre ses rôles
- Clarifier le champ de ses missions et la nature de ses prochaines activités
- Concilier toutes les attentes : la Direction, mon équipe commerciale, les collègues et moi
- Se positionner pour éviter : copinage, complaisance,...

2 / Réussir les premiers temps

- 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 / Repérer son profil de manager commercial

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

4 / Réussir ses premiers entretiens

- Instaurer un climat de confiance
- Points clés du guide d'entretien
- Manager d'anciens collègues - des vendeurs plus âgés que soi

5 / Évaluer et stimuler la performance de son équipe

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

6 / Affirmer son leadership dans les réunions commerciales

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

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

 23 au 27 Nov. 2026

 Distanciel

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

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@innov-maroc.com

 Web : <https://www.innov-maroc.com>