

Apprenez à l'aide de concepts et de techniques pratiques et directement utilisables comment diriger de manière optimale votre équipe de vente et activez ce faisant le plein potentiel commercial de vos collaborateurs !

# Coaching & gestion d'équipes de vente

- > Vous recevez un canevas transparent et solide qui formera la base de votre rôle en tant que coach et manager de votre équipe de vente.
- > Vous apprenez à mener des entretiens de fonctionnement de vente, à motiver votre équipe et à la coacher sur le terrain si nécessaire.
- > Vous apprenez comment quantifier et qualifier les objectifs de vente.

Sous la direction experte de :

**Pieter Kymers**  
Formateur Sales Improvement  
IFBD



# Pourquoi ce programme ?

## LE SALES MANAGER EN TANT QUE BUSINESS COACH

En tant que Sales Manager, vous êtes aujourd'hui bien plus qu'un vendeur. De plus en plus, vous devenez un conseiller interne et externe qui crée de la valeur, à la fois pour votre propre organisation et pour vos clients. En plus des compétences purement commerciales, vous avez de plus en plus besoin de connaissances en matière de processus de vente et de gestion d'équipe. C'est pourquoi l'Institute for Business Development organise ce nouveau programme de formation, intitulé « Coaching et gestion d'équipes de vente ».

La vente est un métier à part. Et coacher une équipe de vente en est certainement un, lui aussi. Car les enjeux sont nombreux. Chaque vendeur est différent : l'un a 20 ans d'expérience, l'autre n'en a aucune. Les performances de l'un sont grandes, l'autre peut mieux faire. Le coaching occupe de plus en plus un rôle central dans la gestion quotidienne. La productivité des équipes de vente doit augmenter car la pression sur les résultats s'accroît et la concurrence ne cesse de se renforcer. Comment pouvez-vous gérer au mieux ces tendances en tant que Coach – Sales Manager ? Que pouvez-vous personnellement mieux faire pour améliorer encore le rendement ? Quels instruments pouvez-vous utiliser à cette fin et quelles compétences sont requises pour réussir ? Comment mettre le turbo sur vos performances ?

## AUGMENTEZ LE RENDEMENT DE VOTRE ÉQUIPE DE VENTE !

Ce cours interactif de deux jours vise à mieux identifier les performances des équipes commerciales afin de pouvoir les améliorer par la suite. Vous obtenez un aperçu parfait de la meilleure façon d'évaluer les vendeurs en termes de résultats, d'activités et de compétences. En tant que Coach – Sales Manager, vous aurez en main un système de fonctionnement transparent

et solide, fondé sur le concept 'Management By Objectives' (gestion par objectifs), qui provient bien sûr pleinement du monde des organisations commerciales et de leur mode de penser. Après avoir analysé votre équipe de vente et procédé à des applications pratiques, le lien sera établi avec les connaissances et les compétences essentielles dans le domaine du coaching axé sur la productivité. Vous apprendrez comment motiver davantage vos vendeurs et comment renforcer leurs compétences commerciales. Comment assurer des objectifs de vente motivants, quelle qu'en soit la hauteur ?

Ce programme renforce votre capacité à devenir un coach considérablement plus efficace, en partant d'analyses stratégiques appliquées à vos commerciaux dans votre secteur.

## VOS OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE PERSONNELS

- > Vous apprendrez une méthode pratique pour améliorer considérablement la qualité de votre plan commercial et de sa mise en œuvre :
  - > Évaluer ses collaborateurs commerciaux de manière stratégique
  - > Augmenter la proactivité
  - > Acquérir une vision claire de ce qui s'est passé vs ce qui devrait/aurait dû se passer.
- > Vous apprenez, avec votre équipe, à constituer une clientèle durable, et aussi à la fidéliser.
- > Vous identifiez de manière mesurable les performances de votre équipe et fixez des KPI.
- > Vous atteignez vos objectifs commerciaux à court et à long terme.
- > Vous renforcez l'engagement et la motivation de votre équipe de vente grâce à une gestion transparente.
- > Vous renforcez vos compétences en tant que Coach commercial.
- > Vous tirez le meilleur parti de votre équipe commerciale, au niveau de son engagement, de ses résultats et de sa motivation.

« Superbe programme avec beaucoup d'interaction. »

# Le formateur



**Pieter Kymers**, votre formateur, est spécialisé dans le perfectionnement des vendeurs ; il rend également leurs managers plus alertes et vigilants. Il a mené une carrière de plus de 30 ans dans un environnement international (Xerox, Canon, Mobistar, Base, Brady Corporation, ...). Actuellement, Pieter et l'IFBD soutiennent ensemble des organisations dans leur volonté de renforcer leur force de frappe commerciale. Ses interventions sont très fortement axées sur les résultats à atteindre, et il sert de catalyseur pour que les équipes de vente et leurs responsables puissent réaliser leurs objectifs ambitieux. Au cours de sa carrière, Pieter a formé plus de 3.000 commerciaux et leurs managers, tant en Europe qu'en Afrique et au Moyen-Orient. Il se focalise principalement sur le changement de comportement des commerciaux, et sur les comportements de leurs managers en tant que coachs. Il est intervenu, ou intervient encore, entre autres, pour des groupes comme : General Electric, Shell, Toyota Belgium, Esso Retail, Real Dolmen, Umicore, Abbott, BNP Paribas, Fabory, Mainfreight, Ecu Worldwide ...

# Methodologie et objectif de la formation

Cette formation est conçue en vue d'aider à façonner les grands comptes de manière proactive à l'aide d'un plan de gestion des grands comptes solide et bien fondé. Dans le plan des grands comptes, tous les objectifs sont discutés de manière structurée, vérifiés dans les faits et appliqués dans la pratique. Des stratégies à court et à long terme sont développées dans le plan des grands comptes. Pendant le programme, vous travaillerez à vos propres comptes et quitterez la formation avec un plan de gestion des comptes bien établi.



# Programme du cours

---

## MODULE 1 : SALES RACE-MANAGEMENT

- ◆ Identification correcte et complète des performances des vendeurs.
- ◆ Les résultats sont importants, la productivité l'est encore plus.
- ◆ La gestion par objectifs (de vente).
- ◆ Identification correcte de la clientèle à l'aide de normes et segmentations claires et stratégiques.

## MODULE 2 : LEADERSHIP SITUATIONNEL

- ◆ Que signifie le Leadership Situationnel ?
- ◆ Quel est mon style de leadership naturel (analyse de soi) ?
- ◆ Comment est-ce que je gère et dirige les personnes ?
- ◆ Dangers ?
- ◆ Exercices pratiques - jeu de rôle - applications.

## MODULE 3 : COACHING ON THE JOB

- ◆ Que signifie « Coaching on the job » ?
- ◆ Structure d'une séance de coaching ?
- ◆ Préparation : Quoi et Comment ?
- ◆ Analyse et évaluation des séances de coaching à la vente.
- ◆ Exercices pratiques et jeu de rôle.

## MODULE 4 : ENTRETIENS DE CORRECTION ET DE MOTIVATION

- ◆ En quoi consiste un entretien de correction et de motivation ?
- ◆ Structure d'un entretien de correction et de motivation.
- ◆ « OUI » contre le principe.
- ◆ Exercices pratiques - jeu de rôle - applications.

## MODULE 5 : ÉLABORATION D'OBJECTIFS DE VENTE

- ◆ Comment quantifier les objectifs commerciaux ?
- ◆ Exercices pratiques.
- ◆ DO's & DONT's.

## MODULE 6 : COMMENT MENER UN ENTRETIEN D'ÉVALUATION

- ◆ Objectifs – Fixer des objectifs (SMART).
- ◆ Préparation d'un entretien d'évaluation.
- ◆ Mener un entretien d'évaluation.
- ◆ Conclure des accords clairs : Qui fait Quoi Quand ?
- ◆ DO's & DONT's.

## MODULE 7 : MOTIVER SON ÉQUIPE DE VENTE

- ◆ Motiver, c'est plus qu'une question de bonus et de voiture de société.
- ◆ Fixer des objectifs de vente motivants.
- ◆ Différents rôles dans une équipe commerciale et leur approche respective :
  - ❖ Service externe.
  - ❖ Service interne.
- ◆ Motiver son équipe de vente : les DO's & DONT's.



## Timing

---

- 08.30 Accueil - café
- 09.00 Début du cours (présentation du formateur)
- 12.30 Déjeuner
- 17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

## Une interactivité accrue

---

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler. En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be).

# Coaching & gestion d'équipes de vente

2024

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site [www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)

> **Frais de participation** : € 1.395 (hors TVA)

## >>> INSCRIPTION

Par e-mail :  
[info@ifbd.be](mailto:info@ifbd.be)



cliquer ici

Par notre site :  
[ifbd.be](http://ifbd.be)



cliquer ici

Par code QR :



Téléphone :  
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations  
sur votre inscription...

## >>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à ces **deux jours de cours** s'élèvent à € 1.395 hors 21 % TVA. Par participant supplémentaire, vous bénéficiez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

### Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

### HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : [www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac](http://www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac).

### BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page [www.ifbd.be/fr/GDPR](http://www.ifbd.be/fr/GDPR) ou écrivez à [DPO@ifbd.be](mailto:DPO@ifbd.be).

### TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page [www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques](http://www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques) pour toutes nos modalités.