

## Supervisez la performance de votre force commerciale

Professionalisez les managers de vos équipes de vente.

Pilotez la performance et partez à la conquête de vos gisements de croissance

### Les objectifs pédagogiques

- **Acquérir** les compétences pour un pilotage optimal d'une force de vente
- **Réorganiser** les capacités commerciales d'une force de vente (terrain/sédentaire)
- **Contrôler** la mise en application de la gestion de production au sein de l'équipe commerciale
- **Détecter** les leviers de croissances possibles
- **Collecter** les critères qui auront de l'influence sur le commerce

### Contenu de la formation

- 1 / La supervision
- 2 / Le superviseur
- 3 / Le PARNES
- 4 / Les critères de supervision
- 5 / La méthode IES
- 6 / Produire la supervision
- 7 / Comment réussir l'acceptation de la supervision
- 8 / Mise en situation et exercices pratiques

### Organisation de la formation

**Délais d'accès** : 15 jours ouvrés avant le début de la formation

**Nombre maximum de stagiaires** : jusqu'à 14 participants.

**Accessibilité** : Accès PMR. Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap, Michaël Plédran par téléphone au 06 03 20 51 97 par mail : [contact@mesformationsvente.fr](mailto:contact@mesformationsvente.fr) afin qu'il puisse en accord avec vous mettre en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir, prévoir des adaptations pédagogiques et aménagements adaptés à votre handicap.

### Moyens pédagogiques et techniques

**Moyen pédagogique** : Méthode active et participative permettant, après un apport théorique, d'obtenir des outils opérationnels de mise en application.

**Moyen technique** : Salle équipée de tables, chaises, paperboard, vidéoprojecteur. Intervention sous forme de diaporamas et fourniture d'une copie papier du diaporama pour récupération des outils.

**Ressources pédagogiques** : Support de formation PPT, utilisation d'exemples réels, jeux de rôles, mises en situation, atelier « création de fiches produit »

**Suivi de l'exécution** : Feuille d'émargement par demi-journée signée par les stagiaires et le formateur, remise du certificat de réalisation.

### Modalités d'évaluation :

**En amont de la formation** : Questionnaire de positionnement

**Pendant la formation** : Évaluation formative continue durant la session, exercices pratiques en continu

**Fin de formation** : Test de validation des acquis à J+ 6 semaines après la fin de formation

**Public visé** : Direction commerciale et marketing, direction nationale des ventes, directeurs de régions, vendeurs et vendeuses, terrain ou sédentaire de l'entreprise.

**Prérequis** : Aucun

**Durée** : 1 jour en présentiel

**Tarif intra-entreprise** : 1 800€ ht + frais de déplacement

**Contact** : Plédran Michaël – 06 03 20 51 97

[contact@mesformationsvente.fr](mailto:contact@mesformationsvente.fr)