



# ODYSSÉE DÉVELOPPEMENT



## *Formation Manager commercial*

**Qualiopi**  
processus certifié

FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
L.6313-1 - 1<sup>er</sup> Actions de formation



Datadock



pôle emploi

# MANAGER COMMERCIAL

**Intitulé de la formation :** Manager commercial

**Format de formation :** 100% e-learning

**Durée de la formation :** 100 heures

**Prérequis :** Il n'est pas nécessaire de posséder, avant l'entrée en formation, de connaissances ou prérequis de niveau de formation spécifique.

**Public visé :** Toute personne souhaitant exercer le métier de manager commercial / manager d'équipe. Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

**Objectifs :**

- Comprendre le rôle du Manager commercial et ses responsabilités clés.
- Développer une stratégie commerciale efficace et savoir planifier les activités.
- Acquérir les compétences nécessaires pour gérer avec succès une équipe commerciale.
- Développer des compétences en leadership pour inspirer et guider l'équipe.
- Maîtriser la gestion de la relation clients et les techniques de vente.
- Apprendre à mettre en place des stratégies de marketing et de promotion commerciale.
- Gérer efficacement le cycle des ventes et assurer un service client de qualité.
- Optimiser les opérations commerciales pour améliorer l'efficacité.
- Comprendre les principes budgétaires et gérer les ressources financières de manière efficace.
- Savoir suivre et analyser les indicateurs de performance pour prendre des décisions.

**Compétences et aptitudes visées :**

- Compétences en leadership et en gestion d'équipe.
- Stratégie commerciale et planification.
- Compétences en communication et en relation clients.
- Techniques de vente et de négociation.
- Connaissance des principes budgétaires et compétences en gestion financière.
- Maîtrise des opérations commerciales et de la gestion de projet.
- Compétences en marketing et promotion commerciale.
- Capacité à analyser les indicateurs de performance et à prendre des décisions.
- Compétences en résolution de problèmes et en prise de décisions.
- Gestion du temps et des priorités.

**Bloc de compétences :** Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

### Débouchés :

- Manager commercial
- Manager d'équipe

### Documents remis à l'issue de la formation :

- Diplôme de « Manager commercial »
- Attestation de formation
- Attestation d'assiduité sous forme de relevé de connexion

**Tarif :** 690,00 € TTC (exonérée de TVA en application de l'article 261 - 4.4 du Code Général des Impôts.)

**Modalités d'accès :** Inscription à tout moment sur notre site internet [www.odyssee-developpement.fr](http://www.odyssee-developpement.fr) ou au 03 54 24 81 11

### Délais d'accès :

- Accès immédiat (Financement personnel)
- Accès à réception de l'accord de prise en charge

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Plateforme LMS : Les fonctionnalités et les contenus sont adaptés aux personnes à mobilité réduite et aux personnes ayant un handicap auditif. Les vidéos peuvent être visionnées en activant les sous-titres.

Pour toute autre personne en situation de handicap, un référent est à votre disposition par mail à [contact@odyssee-developpement.fr](mailto:contact@odyssee-developpement.fr), par téléphone au 03 54 24 81 11, ou sur l'outil e-learning.

### Méthode et moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Au moyen d'un accès e-learning à notre plateforme en ligne disponible 24h/24 et 7j/7 sur tout support (ordinateur, tablette, mobile, ...), le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires au métier de manager commercial. Le temps minimum de formation est de 100 heures. Ce temps prend en compte :

- L'étude des cours sur e-learning
- Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

Votre formateur Marc FLON est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à [contact@odyssee-developpement.fr](mailto:contact@odyssee-developpement.fr), par téléphone au 03 54 24 81 11 du lundi au vendredi de 9h à 18h, ou sur l'outil e-learning.

### Modalités d'évaluation :

A l'issue de la formation, chaque apprenant devra passer un contrôle de connaissances.

Chaque cours est validé lorsque l'apprenant a obtenu une note supérieure à 70% sur le contrôle de connaissance du cours.

### Taux de réussite à la formation :

Consulter le détail des taux de réussite en temps réel de cette formation sur le lien **Indicateurs de qualité** de notre site internet.

Programme : La formation se compose comme suit :

- Rôle du Manager commercial
- Stratégie commerciale et planification
- Gestion d'une équipe commerciale
- Leadership
- Gestion de la relation clients
- Marketing et promotion commerciale
- Gestion des ventes et du service client
- Gestion opérationnelle commerciale
- Gestion budgétaire et financière
- Gestion des indicateurs de performance

## **1. INTRODUCTION AU RÔLE DU MANAGER COMMERCIAL**

- 1.1 Définition et responsabilités du Manager commercial
- 1.2 Évolution du rôle du Manager commercial dans l'entreprise moderne

## **2. STRATÉGIE COMMERCIALE ET PLANIFICATION**

- 2.1 Analyse de l'environnement commercial
- 2.2 Développement d'une stratégie commerciale efficace
- 2.3 Planification des objectifs et des actions commerciales

## **3. GESTION D'UNE ÉQUIPE COMMERCIALE**

- 3.1 Recrutement et sélection des membres de l'équipe commerciale
- 3.2 Formation et développement des compétences des collaborateurs
- 3.3 Organisation et coordination de l'équipe commerciale
- 3.4 Motivation et gestion des performances individuelles et collectives

## **4. LEADERSHIP**

- 4.1 Les compétences de leadership nécessaires pour un Manager commercial

- 4.2 Communication efficace et gestion des conflits
- 4.3 Prise de décision et résolution de problèmes
- 4.4 Développement d'une culture d'équipe positive et productive

## **5. GESTION DE LA RELATION CLIENTS**

- 5.1 Compréhension des besoins et attentes des clients
- 5.2 Développement de relations durables avec les clients
- 5.3 Gestion des plaintes et résolution des problèmes clients

## **6. MARKETING ET PROMOTION COMMERCIALE**

- 6.1 Élaboration d'une stratégie marketing efficace
- 6.2 Utilisation des différents canaux de communication et de promotion
- 6.3 Analyse et suivi des actions marketing

## **7. GESTION DES VENTES ET DU SERVICE CLIENT**

- 7.1 Processus de vente et techniques de négociation
- 7.2 Suivi des ventes et gestion des prévisions
- 7.3 Amélioration de la qualité du service client

## **8. GESTION OPÉRATIONNELLE COMMERCIALE**

- 8.1 Organisation et optimisation des activités commerciales
- 8.2 Gestion des stocks et logistique
- 8.3 Suivi des indicateurs de performance opérationnelle

## **9. GESTION BUDGÉTAIRE ET FINANCIÈRE**

- 9.1 Établissement et suivi du budget commercial
- 9.2 Analyse des coûts et rentabilité des actions commerciales
- 9.3 Gestion des ressources financières

## **10. GESTION DES INDICATEURS DE PERFORMANCE**

- 10.1 Identification et suivi des indicateurs clés de performance
- 10.2 Analyse et interprétation des résultats
- 10.3 Mise en place d'actions correctives

## **11. CONCLUSION ET SYNTHÈSE**

- 11.1 Bilan de la formation et évaluation des compétences acquises
- 11.2 Perspectives d'évolution et de développement en tant que Manager commercial