

Management des équipes commerciales et formation de vente

Transformer les accords enseignes en objectifs terrain clairs, renforcer l'exécution et faire progresser les pratiques de négociation.

DURÉE**7 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**Sur devis**

Nous consulter

INTRA-ENTREPRISE**Sur devis**Dates au choix
à partir de 1 pers.**ÉVALUATION APPRENANTS****9.9**₁₀

01 Présentation

Transformer un accord enseigne en exécution terrain reste difficile lorsque les objectifs sont trop généraux ou mal relayés. Cette formation ACTINCO s'adresse aux directeurs commerciaux et aux équipes de vente pour structurer les plans d'action négociés, les traduire en objectifs concrets et mesurables, puis renforcer les pratiques de vente, de négociation et de traitement des objections. Une approche alternant préparation en salle et mise en pratique en magasin, au plus près des situations commerciales réelles.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Equipe commerciale dirigeante : définir et piloter les plans d'actions négociés avec les enseignes
- Equipe commerciale dirigeante : savoir traduire ces plans en objectifs concrets, mesurables et ambitieux pour une équipe de vente
- Equipe commerciale terrain : savoir vendre et négocier auprès des acteurs de la grande distribution, obtenir des contreparties
- Equipe commerciale terrain : savoir traiter les objections, être efficace et entrepreneur de son secteur en toutes circonstances.

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Directeurs commerciaux Commerciaux

PRÉREQUIS

Aucun prérequis spécifique

04 Programme détaillé

MODULE 1 Phase 2 : Formation en magasin

MISE EN APPLICATION TERRAIN, OBSERVATION, ACCOMPAGNEMENT, DÉBRIEF ET CONSOLIDATION DES PRATIQUES COMMERCIALES.

Mise en application terrain, observation, accompagnement, débrief et consolidation des pratiques commerciales.

MODULE 2 Phase 1 : Formation en salle – méthodes et techniques de vente

STRUCTURATION DES OBJECTIFS, MÉTHODES ET TECHNIQUES DE VENTE, ARGUMENTATION, NÉGOCIATION ET TRAITEMENT DES OBJECTIONS.

Structuration des objectifs, méthodes et techniques de vente, argumentation, négociation et traitement des objections.

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en salle Mises en situation Accompagnement en magasin Supports pédagogiques Débriefs opérationnels

06 Encadrement pédagogique

Formation animée par Sandrine Faillat, experte du management commercial et des techniques de vente.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Positionnement préalable Évaluation en situation
- Évaluation finale des acquis

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence Attestation de réalisation

08 Prochaines sessions

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

7 h

Dans vos locaux ou en salle privatisée

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 5 participants inscrits. Dates et tarifs susceptibles d'évolution : la version en vigueur est celle publiée sur la fiche en ligne.

09 Feedback participants

“

Axée sur la réalité du terrain [...] j'ai appris beaucoup d'éléments que je vais réutiliser.

Verbatims issus des questionnaires d'évaluation à chaud.

10 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	30 jours ouvrés minimum, dans un calendrier défini en concertation selon les disponibilités.
Financement	TVA 20 %. Prise en charge OPCO possible selon votre branche et votre plan de développement des compétences.
Accessibilité	Les personnes en situation de handicap peuvent être accueillies avec des adaptations spécifiques. Contactez Françoise Acca, référente handicap ACTINCO, au +33 (0)6 27 79 71 66 afin d'étudier ensemble les meilleures conditions d'accueil, en amont de l'inscription.

INTER-ENTREPRISES

Inscription sur demande. Analyse préalable du besoin, devis et planification des séquences en salle et en magasin. Formation accessible aux personnes en situation de handicap après étude des besoins avec la référente handicap.

Session collective au calendrier. Tarif communiqué sur devis.

INTRA-ENTREPRISE

La formation dans vos locaux, avec vos seules équipes, personnalisée à partir de vos cas réels.

En intra-entreprise, la formation se déroule dans vos locaux, avec vos seules équipes, et le programme est personnalisé à partir de vos cas réels. Le tarif est établi sur devis. Devis complet sur demande.

Un format sur mesure ?

Nous cadrons ensemble le format, la date et les modalités inter ou intra.

Échangeons sur vos besoins



Développer les compétences opérationnelles et stratégiques des professionnels du retail, depuis 2015.

ACTINCO conçoit sur mesure des dispositifs qui rendent les équipes autonomes et génèrent des résultats durables : formations, ACTINCO Mastermind® et collaboration stratégique, sur les sujets e-commerce, Drive, Category Management efficient

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®. Domaines d'expertise : e-commerce, retail, Category Management efficient et responsable, data et information produit. Elle collabore avec l'Institut du Commerce et s'appuie sur son expérience chez Carrefour.

et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY	Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.
MASTERMIND®	ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.
STRATEGIC COLLABORATION	Nous vous aidons à définir votre stratégie et à clarifier votre plan d'action. Nous partageons notre savoir-faire et vous fournissons les outils nécessaires pour mettre en œuvre votre stratégie.

Certifications : E-commerce, e-marketing, facilitation (visual mapping, Process Com, PNL), gestion de projets d'innovation, Scrum Master, Product Owner, Lego® Serious Play®, Leadership de la transition. Animatrice fresque de l'IA, fresque du Numérique, Business Resilience Game®.

Nos valeurs

Intelligence collective avec méthode	Transfert de compétences
Implication d'experts	Un temps investi, mesuré et utile
Déontologie par essence	Responsabilité et bienveillance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industriels, distributeurs, enseignes spécialisées et écoles accompagnés par ACTINCO.

Ackerman · AIA · Andros · Aoste · Bacardi-Martini · Barilla · Bel · Bonduelle · Candia · Carlsberg · Carrefour · Carte Noire · Coca-Cola · Colgate · Coop · Danone · Dim · Disney · E.Leclerc · Ecotone · EDHEC Business School · Essity · Fleury Michon · General Mills · Haleon · Haribo · Heineken · Henkel · Jacobs Douwe Egberts · Kellanova · Lavazza · LDC · Lego · Lesieur · Lindt · Lipton · Lustucru · Marie · Mars · McCain · McCormick · Nestlé · Panzani · PepsiCo · Playmobil · SC Johnson · St Michel · Thai Union · Truffaut · Unilever · Yoplait

Une question sur ce programme ?

Nous vous orientons vers le parcours adapté à vos enjeux et à votre niveau de maturité.

Échangeons sur vos besoins

ACTINCO — 37 rue d'Amsterdam, 75008 Paris, France · SIRET 811 047 760 00012 · NAF 70.22Z
Contact : Françoise Acca · +33 (0)6 27 79 71 66 · actin-co.com

Programme FOR-12B9E7 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.