

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**21 heures (3 jours)**

Présentiel

INTRA-ENTREPRISE**Session dès 6 600 € HT**Dates au choix
à partir de 1 pers.**9,9/10**

Taux satisfaction apprenants

01 Présentation

Un accord enseigne prend toute sa valeur au moment où il s'exécute en magasin, avec des objectifs clairs et bien 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 1 : Formation en salle – méthodes et techniques de vente

JOUR 1 ET 2

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

MODULE 2

Phase 2 : Formation en magasin

JOUR 3

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

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

- Un entretien au moment de l'inscription ou l'analyse du questionnaire de positionnement avant la session permettent d'ajuster le niveau des apports, le choix des cas travaillés et le rythme des séquences.
- Évaluation en situation
- Évaluation finale des acquis

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence
- Attestation de réalisation

08 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.

09 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation
Inscription	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.
Financement	Prise en charge OPCO possible

INTRA-ENTREPRISE

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 de la session est de 6 600 € HT pour un participant et de 7 950 € HT à partir de deux. 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

10 Questions fréquentes

Management des équipes commerciales ou Techniques de vente : lequel choisir ?

« Management des équipes commerciales et formation de vente » relie les plans négociés avec les enseignes, leur traduction en objectifs d'équipe et l'accompagnement terrain des commerciaux. « Techniques de vente » travaille directement la détection des besoins, l'argumentation, les objections et la conclusion en rendez-vous. Choisissez le management pour piloter et déployer ; les techniques pour progresser dans l'entretien de vente.

Que saurai-je déployer après la formation Management des équipes commerciales ?

Vous saurez transformer les plans d'action négociés avec les enseignes en objectifs concrets, mesurables et ambitieux, accompagner les équipes terrain, renforcer la vente et la négociation en grande distribution, puis mieux traiter objections et contreparties. La formation ne se limite pas au leadership général : elle porte sur le pilotage commercial et la mise en pratique auprès des clients et magasins.

La formation Management commercial comprend-elle une phase sur le terrain ?

Oui. Le programme est structuré en deux phases : une formation en salle sur les méthodes et techniques de vente, puis une formation en magasin. Ce format suppose de pouvoir organiser une mise en application terrain avec les équipes concernées. Il ne s'agit donc pas uniquement d'un séminaire théorique pour managers, mais d'un dispositif mêlant cadrage et accompagnement opérationnel.

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 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.

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

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.

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

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 1 53 32 50 05 • actin-co.com

Réclamations : actin-co.com/reclamation

Réf. FOR-12B9E7 • Programme mis à jour le 21 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.