



## Cycle Chef des Ventres

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/cycle-chef-des-ventes>

 DURÉE  
**5 jours (35h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC182**

 CATÉGORIE  
**Cycles Métiers  
Commerciaux**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Maitriser les tâches et les responsabilités du nouveau Chef des Ventres
- ✓ Disposer d'un plan d'action avec les objectifs pour les 6 premiers mois : objectifs, plan d'action, tableau de bord ...
- ✓ Asseoir rapidement son autorité et son leadership
- ✓ Réussir et réaliser les bons actes de Manager commercial : entretiens, réunions ...

### POUR QUI ?

- ✓ Commercial qui va être nommé chef de vente
- ✓ Chef de vente en poste depuis quelques mois



## ☰ Programme détaillé

### 1 / Prendre la mesure de son nouveau poste

- Comprendre ses rôles
- Clarifier le champ de ses missions et la nature de ses prochaines activités
- Concilier toutes les attentes : la Direction, mon équipe commerciale, les collègues et moi
- Se positionner pour éviter : copinage, complaisance,...

### 2 / Réussir les premiers temps

- Les règles d'or pour asseoir sa légitimité de manager
- Les moments forts à saisir pour gagner la confiance
- Lever craintes et résistances, gérer le changement

### 3 / Repérer son profil de manager commercial

- Repérer ses points forts et ses points d'amélioration
- Identifier compétence et motivation de chaque commercial
- Adapter son style de management

### 4 / Réussir ses premiers entretiens

- Instaurer un climat de confiance
- Points clés du guide d'entretien
- Manager d'anciens collègues - des vendeurs plus âgés que soi

## 5 / Évaluer et stimuler la performance de son équipe

- Construire son reporting commercial : activité, objectifs, résultats, indicateurs
- Animer sa communication (direction et commerciaux) avec le reporting et stimuler la motivation

## 6 / Affirmer son leadership dans les réunions commerciales

- Préparer sa première réunion
- Réussir son entrée
- Gérer les attitudes et comportements de ses commerciaux

### Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

### Prochaines dates programmées

 03 au 07 Août 2026

 Présentiel - Casablanca

 28 Sep. au 02 Oct. 2026

 Distanciel

 23 au 27 Nov. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

### Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Maroc Performance