PÔLE 4 — DIRECTION & STRATÉGIE

Prise de fonction de direction commerciale

Cycle complet pour réussir sa prise de fonction de direction commerciale

Le meilleur commercial fait rarement le meilleur directeur commercial. C'est le paradoxe de la promotion : on récompense l'excellence individuelle par un poste qui exige l'excellence collective.

Ce cycle de 10 jours couvre toutes les dimensions de la fonction : stratégie commerciale, management des équipes de vente, pilotage de la performance, négociation grands comptes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Définir et déployer une stratégie commerciale
- ✓ Manager et animer une force de vente performante
- ✓ Piloter la performance commerciale
- ✓ Maîtriser la négociation complexe
- ✓ Construire sa posture de dirigeant commercial

INFORMATIONS PRATIQUES

Format	Présentiel (5 sessions de 2 jours sur 4-5 mois)
Durée	10 jours (70h) + 4 sessions CoachingOurselves
Public visé	Nouveaux directeurs commerciaux, responsables commerciaux évoluant vers la direction
Prérequis	Expérience commerciale confirmée (5 ans minimum)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module 1 : Stratégie commerciale (2 jours)

- Le paysage stratégique appliqué au commercial
- Segmentation, ciblage, positionnement
- De la stratégie d'entreprise à la stratégie commerciale
- Construire le plan d'action commercial

Mise en pratique : *Diagnostic stratégique, ébauche de PAC*

Module 2 : Manager une force de vente (2 jours)

- Passer de vendeur à manager
- Recruter les bons profils
- Intégrer et former : l'onboarding qui accélère
- L'accompagnement terrain

Mise en pratique : *Entretien de recrutement, coaching simulé*

Module 3 : Piloter la performance (2 jours)

- Les KPIs commerciaux qui comptent
- Construire son tableau de bord
- Piloter le pipe et le forecast
- L'IA au service du pilotage commercial

Mise en pratique : *Construction tableau de bord, revue de pipe*

Module 4 : Négociation grands comptes (2 jours)

- La négociation complexe
- Cartographier le pouvoir chez le client
- Gérer les acheteurs professionnels
- Le plan de compte

Mise en pratique : *Simulation de négociation, plan de compte*

Module 5 : Leadership du directeur commercial (2 jours)

- Se positionner au comité de direction
- Vendre en interne
- Gérer les interfaces
- Feuille de route à 100 jours

Mise en pratique : *Plan de prise de fonction, présentation*

→ Ancrage CoachingOurselves : *« Strategic Thinking » + « Developing Yourself as a Leader » + « Energizing People » + « Building Trust »*

TARIFS 2026

INTER-ENTREPRISES	INTRA-ENTREPRISE
7 500 € HT	**18 000 € HT**
par participant	groupe (jusqu'à 12 participants)

Sessions CoachingOurselves incluses dans le prix. Éligible financement OPCO. Nous vous accompagnons dans les démarches.

L'APPROCHE QUINZE

Le Système Quinze Méthodologie en 5 phases : Diagnostic → Immersion → Confrontation → Construction → Ancrage. Chaque formation suit ce processus éprouvé pour maximiser l'impact.

Facilitateurs praticiens Pas de formateurs académiques chez Quinze. Nos intervenants sont des professionnels en activité - dirigeants, managers, experts - qui partagent leur expérience terrain.

L'option immersive Toutes nos formations peuvent être dispensées en environnement naturel d'exception - montagne, désert, grands espaces. Pas du team building : un vrai outil stratégique.

CoachingOurselves Sessions de peer learning (90 min) basées sur les travaux de Henry Mintzberg pour ancrer les apprentissages entre pairs. Quinze est partenaire exclusif pour la France, la Belgique et la Suisse.