

# MANAGER LA PERFORMANCE DES ÉQUIPES

Maîtriser les leviers de performance dans la vente complexe, mettre en place des indicateurs et un pilotage orienté résultats, accompagner et développer ses collaborateurs, détecter les signes de contre-performance et y répondre par le coaching, et instaurer une culture d'amélioration continue et de responsabilisation collective.

## PROGRAMME

### 1.DÉFINIR ET MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Identifier les bons indicateurs de performance

Segmentation des KPIs (activité, résultat, qualité, comportement), KPI Matrix.

Mettre en place un système de mesure et de reporting efficace

Tableaux de bord dynamiques, suivi automatisé via CRM, Balanced Scorecard (BSC) appliqué à la vente B2B et grands comptes.

Relier la performance individuelle à la performance collective

Objectifs en cascade (OKR), évaluation contributive, corrélation équipe / résultat, alignement des incentives et reconnaissance transversale.

### 2.PILOTER LA PERFORMANCE ET DÉTECTER LES ÉCARTS

Analyser les données pour anticiper les dérives

Analyse prédictive des pipelines, indicateurs de vitesse de conversion, Performance Dashboard.

Animer des revues de performance efficaces

Rituels managériaux structurés (Weekly Review, Forecast Review), format 3P (Performance, Priorités, Progrès).

Identifier les causes des écarts de performance

Fishbone Analysis, 5 Why's, diagnostic individuel, analyse comportementale et motivationnelle.

### 3.DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES ET LA MOTIVATION DE L'ÉQUIPE

Adapter son management aux profils et motivations des commerciaux

Modèle DISC, MBTI, analyse des leviers de motivation individuels, management différencié selon la maturité du collaborateur (modèle Situational Leadership).

Mettre en place un dispositif de coaching de performance

GROW Model, Feedforward Coaching, observation et feedback constructif, Coaching Plan.

Maintenir la motivation et l'engagement dans la durée

Reconnaissance, autonomie et alignement sur les résultats, "Motivation Triangle" (Sens – Maîtrise – Impact).

### 4.INSTAURER UNE CULTURE DURABLE DE PERFORMANCE COLLECTIVE

Développer des rituels collectifs de partage et d'apprentissage

After Action Review (AAR), réunions de partage des réussites et erreurs, Learning Loop.

Ancrer la culture du feedback et de la transparence

Feedback à 360°, peer review, auto-évaluation guidée, "Feedforward 3x3" (forces, efforts, actions).

Faire évoluer la performance vers une logique de progrès continu

Cycle PDCA, plan d'amélioration trimestriel, intégration de la performance dans les objectifs RH et commerciaux.

RÉF : MA-MP

DURÉE

2 Jours

#### CIBLE

Directeurs Commerciaux, Managers Grands Comptes, Responsables de Business Unit, Sales Enablement Managers.

#### PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation "Structurer et animer une organisation commerciale" ou occuper une fonction de management commercial opérationnel.

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les leviers de performance commerciale dans la vente complexe.
- Mettre en place des indicateurs de suivi et un pilotage orienté résultats.
- Accompagner, motiver et développer ses collaborateurs pour maximiser leur impact.
- Identifier les signaux de contre-performance et y répondre par le coaching.
- Installer une culture d'amélioration continue et de responsabilisation collective.

#### PÉDAGOGIE

- Approche expérientielle : alternance d'ateliers, de diagnostics et de simulations de management.
- Coaching pratique : exercices réels de revue de performance et de feedback individuel.
- Apprentissage par l'action : construction de son propre tableau de bord et plan de coaching.
- Études de cas réels : gestion de contre-performance et plan de remobilisation d'équipe.

FORMAT : PRÉSENTIEL