Travail et transitionS
Correspondance : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens
N°OF : 119 109 027 91
Siège : 4 rue des Arpentis 91430 Vauhalan
0782887479
contact@travail-transitions.fr

Programme de formation

Date de génération : 17/11/2026

Piloter la performance commerciale dans un réseau de plateformes bio engagé

But de la formation

Structurer et piloter la stratégie commerciale de sa plateforme et traduire les objectifs stratégiques en plans d'action opérationnels, tout en accompagnant la montée en compétence des équipes commerciales terrain et sédentaires.

Compétences visées

1. Traduire les objectifs stratégiques en plans d'action commerciaux opérationnels
2. Mettre en place des outils de suivi et piloter la performance commerciale par les indicateurs clés
3. Conduire des entretiens de management et de coaching efficaces
4. Fédérer et motiver son équipe autour d'une dynamique commerciale partagée

Pré-requis

Les stagiaires occupent une fonction de direction ou d'encadrement commercial sur leur plateforme (direction commerciale, responsable commercial ou équivalent).

Liste des référents

Référent administratif : contact@travail-transitions.fr
Référent pédagogique : Se référer au site web
Référent handicap : contact@travail-transitions.fr

Type de public

Cette formation s'adresse aux directions et responsables commerciaux des plateformes du Réseau Manger Bio, en charge du pilotage des équipes commerciales terrain et sédentaires.

Équipements nécessaires

Formation en présentiel sur 2 jours, suivie d'une demi-journée de codev en distanciel 3 mois après. (hors périmètre OPCO)

Moyens pédagogiques

Simulations filmées (pilotage, coaching, négociation)
Ateliers de structuration des outils commerciaux
Debriefs collectifs et individuels avec restitution vidéo

Documents remis en fin de formation

Support de formation

Travail et transitionS
Correspondance : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens
N°OF : 119 109 027 91
Siège : 4 rue des Arpentis 91430 Vauhalan
0782887479
contact@travail-transitions.fr

Méthodes pédagogiques

Méthode Transmissive
Méthode Active
Méthode Expérencielle

Durée

14 heures (2 jours).

Programme

Séquence 1 – Cadrage et diagnostic du pilotage commercial de sa plateforme.
Séquence 2 – Traduire les objectifs stratégiques en plans d'action commerciaux opérationnels.
Séquence 3 – Structurer le pilotage commercial : objectifs, indicateurs, outils de suivi.
Séquence 4 – Piloter la performance commerciale par les indicateurs clés.
Séquence 5 – Analyser les leviers de performance commerciale dans le réseau bio.
Séquence 6 – Conduire des entretiens de management et de coaching efficaces.
Séquence 7 – Fédérer et motiver son équipe autour d'une dynamique commerciale partagée.
Séquence 8 – Élaboration d'un plan d'action commercial et managérial.
Séquence 9 – Suivi du groupe post-formation, feedbacks et compléments, 1/2 journée en distanciel.

Accessible aux personnes en situation d'handicap : oui