BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 1

JE COMPRENDS MON RÔLE

Le responsable commercial fait vendre mieux, fait progresser l'équipe et rend les résultats lisibles.

MES 3 RÉFLEXES

01

Je donne le cap

Je fixe une priorité commerciale simple et je la rappelle à l'équipe.

02

Je suis sur le terrain

J'observe les ventes, j'aide sans vendre à la place du vendeur.

03

Je rends compte avec des faits

Je transmets chiffres, actions, blocages et suites dans mon rapport.

RÈGLE CLÉ

Je pilote l'activité commerciale ; je ne remplace pas les vendeurs.

DÉFI 2 MINUTES

Quelle priorité commerciale allez-vous annoncer ce matin ?

Le responsable commercial donne une direction claire et reste présent sur le terrain.

BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 1

JE CONNAIS MON ÉQUIPE

Je connais mes vendeurs, leurs familles produits et leurs besoins d'accompagnement.

MES 3 RÉFLEXES

01

J'identifie chaque vendeur

Je connais son rayon, sa famille produit et son niveau actuel.

02

J'observe ses forces et ses difficultés

J'écoute, je regarde et je note ce qu'il maîtrise déjà.

03

J'accompagne sans me substituer

J'aide le vendeur à progresser ; je ne vends pas à sa place.

RÈGLE CLÉ

Bien connaître son équipe permet d'agir juste.

DÉFI 2 MINUTES

Quel vendeur devez-vous observer en priorité aujourd'hui ?

Le responsable commercial progresse avec son équipe en connaissant chacun précisément.

BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 2

JE LANCE MA JOURNÉE COMMERCIALE

Une journée commerciale démarre mieux avec une priorité simple, claire et partagée.

MES 3 RÉFLEXES

01

Je fais un briefing court

J'annonce la priorité du jour en moins de 3 minutes.

02

Je donne un objectif clair

Je précise le résultat attendu et le rayon concerné.

03

Je répartis le terrain

Je vérifie présence, zones et disponibilité des vendeurs.

RÈGLE CLÉ

Un bon départ simplifie toute la journée.

DÉFI 2 MINUTES

Quelle priorité allez-vous annoncer ce matin ?

Le responsable commercial met l'équipe en mouvement dès l'ouverture.

BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 2

J'OBSERVE UNE VENTE

Observer une vente permet de corriger la méthode sans juger la personne.

MES 3 RÉFLEXES

01

J'écoute l'accueil

Le client est-il salué et mis à l'aise ?

02

Je regarde la découverte

Le besoin est-il bien compris avant de proposer ?

03

Je fais un retour simple

Je corrige un point utile et je fais recommencer.

RÈGLE CLÉ

J'observe la méthode ; je corrige avec précision.

DÉFI 2 MINUTES

Pendant 2 minutes, que regardez-vous en premier dans une vente ?

Le responsable commercial transforme une observation en progrès concret.

BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 3

5 / 10

JE CONNAIS MES CHIFFRES

Le chiffre ne sert pas à décorer le rapport ; il sert à piloter l'action.

MES 3 RÉFLEXES

01

Je regarde le CA

Je sais ce que l'équipe a vendu aujourd'hui.

02

Je regarde les tickets et le flux

J'évalue l'activité et la transformation.

03

Je relie le chiffre au terrain

Je compare présence, familles actives et panier moyen.

RÈGLE CLÉ

Un chiffre utile appelle une question précise.

DÉFI 2 MINUTES

Quels 3 chiffres devez-vous annoncer ce soir ?

Le responsable commercial lit les chiffres pour mieux agir sur le terrain.

BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 3

6 / 10

LE CHIFFRE ME DONNE UNE ACTION

Quand un chiffre bouge, je cherche la cause et je décide une suite.

MES 3 RÉFLEXES

01

J'identifie l'écart

Je repère le chiffre qui attire mon attention.

02

Je vais voir sur le terrain

Je cherche le fait réel derrière le résultat.

03

Je décide une action simple

Je corrige, je relance et je vérifie l'effet.

RÈGLE CLÉ

Je ne m'arrête pas au constat ; je cherche la cause.

DÉFI 2 MINUTES

Si les tickets baissent, quelle vérification faites-vous d'abord ?

Le responsable commercial transforme un chiffre en action contrôlée.

BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 4

7 / 10

JE COACHE MES VENDEURS

Le coaching terrain corrige mieux qu'un long discours.

MES 3 RÉFLEXES

01

Je corrige un point à la fois

Je choisis un seul axe utile.

02

Je montre puis je fais essayer

Le vendeur pratique immédiatement.

03

Je recontrôle

J'observe de nouveau pour vérifier le progrès.

RÈGLE CLÉ

Une bonne correction est simple, visible et recontrôlée.

DÉFI 2 MINUTES

Quel point devez-vous corriger aujourd'hui chez un vendeur ?

Le responsable commercial fait progresser son équipe par un coaching court et concret.

BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 4

8 / 10

JE FAIS PROGRESSER LES CONNAISSANCES

Former régulièrement l'équipe renforce la vente et la confiance.

MES 3 RÉFLEXES

01

Je choisis 3 produits par semaine

Priorité aux produits chers, difficiles ou stratégiques.

02

Je fais parler le vendeur

Usage, arguments, questions clients et complémentaires.

03

Je vérifie sur le terrain

Je contrôle ensuite la maîtrise en situation réelle.

RÈGLE CLÉ

Un produit connu se vend mieux et se conseille mieux.

DÉFI 2 MINUTES

Quel produit allez-vous faire travailler aujourd'hui ?

Le responsable commercial organise la montée en compétence produit.

BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 5

9 / 10

JE CONTRÔLE LE RÉSULTAT

Une action terminée doit être visible, vérifiable et réellement finie.

MES 3 RÉFLEXES

01

Je vais voir sur place

Je contrôle la réalité, pas seulement le discours.

02

Je vérifie que c'est complet

Le problème est-il vraiment résolu ?

03

Je valide ou je relance

Si ce n'est pas terminé, je redonne une suite claire.

RÈGLE CLÉ

Je ne confonds pas "annoncé" et "fait".

DÉFI 2 MINUTES

On vous dit que le rayon est prêt. Que contrôlez-vous ?

Le responsable commercial sécurise le résultat par un contrôle simple et visible.

BRICODIS

FORMATION RESPONSABLE COMMERCIAL

JOUR 5

10 / 10

JE PILOTE ET JE RENDS COMPTE

Un bon rapport résume les résultats, les actions et les priorités utiles.

MES 3 RÉFLEXES

01

Je fais le bilan du jour

Je note CA, tickets et faits significatifs.

02

Je vais à l'essentiel

Je garde 3 sujets maximum, avec responsable et échéance.

03

Je prépare demain

Je définis les priorités et j'envoie le rapport avant 20 h.

RÈGLE CLÉ

Un bon rapport est court, factuel et exploitable.

DÉFI 2 MINUTES

Quelles sont vos 3 priorités pour demain ?

Le responsable commercial rend compte avec clarté et prépare la suite.