

## Comment motiver son équipe commerciale ? Quels sont les leviers de motivation d'une équipe commerciale ? Comment devenir un bon manager d'équipe de vente ?

Les **baisses de motivation** sont fréquentes au sein des équipes commerciales, et ne tardent généralement pas à se traduire par un effondrement des résultats.

La démotivation a souvent pour origine des **éléments extérieurs** (la crise, la concurrence, la force de choses...) qui ont tendance à légitimer la démobilisation croissante des équipes. En tant que manager, votre rôle consistera à débloquer ce type de situation : il faudra déceler les baisses de moral et y apporter une réponse, afin de garantir l'atteinte des objectifs commerciaux fixés par la direction.

Le métier de la vente est difficile et demande beaucoup d'endurance. Les commerciaux sont avant tout des hommes et des femmes qui ont besoin de soutien pour exprimer pleinement leur potentiel.

*Voici tout ce qu'il faut savoir pour motiver une équipe commerciale.*

## Pourquoi est-il important de motiver ses commerciaux ?

La raison principale est simple : **vos résultats en dépendent !**

Investir dans la motivation de vos équipes pourrait s'avérer **très rentable**. Cela permettra :

- une implication professionnelle accrue,
- une augmentation de la productivité,
- une diminution des absences et des démissions,
- une amélioration des performances individuelles et collectives,
- une diminution du stress, des risques de burn-out ou de bore-out (épuisement professionnel par l'ennui).

Certes, remotiver une équipe commerciale peut s'avérer coûteux en temps et en argent. Mais ces efforts doivent être envisagés **comme un investissement** qui permettra une amélioration durable des performances de l'entreprise.

## Comment motiver une équipe commerciale ? Les leviers de motivation.

Le désengagement des salariés au sein de l'entreprise peut s'avérer rapidement désastreux. L'enjeu majeur, pour les managers, sera alors d'identifier les **leviers de motivation** et de parvenir à les actionner en interne.

### Quels sont les différents leviers de motivation ?

On distingue traditionnellement les **leviers de motivation suivants** :

1. la rémunération,
2. la reconnaissance,
3. la communication et le relationnel,
4. l'autonomie et la confiance,
5. les conditions de travail.

**Auxquels peuvent s'ajouter :** les perspectives d'évolution, le suivi des performances individuelles, le développement des compétences, le challenge, ou encore la politique commerciale.

Chacun de ces leviers peut être actionné grâce à des pratiques managériales adaptées.

## Motiver ses équipes commerciales : 4 pratiques managériales efficaces.

Miser sur une rémunération attractive n'est plus suffisant pour motiver ses commerciaux. Les managers doivent faire preuve de créativité s'ils souhaitent **motiver leurs équipes sur le long terme**.

### 1) Soyez inspirant.

En tant que **manager** vous devez coordonner votre discours et votre attitude.

Dans votre *speech de motivation* il sera essentiel :

- d'apporter un **horizon stratégique** (il faudra convaincre les commerciaux que la stratégie de l'entreprise est la bonne),
- de faire preuve de considération et d'encouragements,
- de donner du sens,
- et d'inciter à l'action.

Entretenez votre discours pour mobiliser vos troupes de façon pérenne. Proposez un environnement de travail propice, faites des points collectifs réguliers, et planifiez des entretiens en face-à-face afin de consolider le relationnel.

### 2) Faites preuve de souplesse et insufflez un vent de liberté.

L'organisation du travail doit permettre à chacun d'évoluer dans un cadre bien défini, **mais non restrictif**.

Offrez à vos équipes la possibilité de gérer leur planning et leur temps de travail dans le respect de certaines limites : cela sera perçu comme **une marque de confiance** qui accroîtra l'engagement.

**Par exemple**, Patagonia autorise des horaires à la carte : chacun est libre de s'organiser comme bon lui semble. Dès lors que le travail est effectué et les objectifs atteints, l'entreprise permet à ses commerciaux d'aller faire du sport pendant les heures de travail.

### 3) Impliquez vos commerciaux dans la mise en œuvre de la stratégie commerciale.

Vos commerciaux sont présents sur le terrain, ils en connaissent les difficultés et le potentiel. Consultez-les pour les décisions qui concernent la mise en œuvre de votre politique commerciale : animations, PLV, politique tarifaire, méthodes de vente, etc.

### 4) Développez l'esprit d'équipe.

L'entreprise forme un **écosystème cohérent** avec ses valeurs, sa culture et ses parties-prenantes. Voici quelques astuces pour vous aider à développer l'esprit d'équipe au sein de votre entreprise :

- montrez l'exemple,
- faites preuve de transparence,
- utilisez des outils de partage,
- misez sur le dialogue,
- témoignez votre attachement à l'entreprise,
- partagez vos ambitions.

Cela vous amènera aussi à prendre du recul sur ce qui constitue votre [culture d'entreprise](#).

**Voir aussi nos articles (connexes à motiver une équipe commerciale) :**

- [Comment booster son activité commerciale ? 3 tendances](#)
- [10 manières de faire grandir votre entreprise plus vite](#)
- [Recruter un commercial : comment s'y prendre ?](#)