MANAGEMENT D'ÉQUIPE & ANIMATION SANS LIEN HIERARCHIQUE

Management commercial

DURÉE	TARIF INTER	FORMAT	MODALITÉS	RÉFÉRENCE
14 h 2 jours	**880 € HT** par participant	**Présentiel**	**Inter · Intra** intra sur devis	**PMANA8**

Prérequis : Aucun

OBJECTIFS

- Développer l'implication de ses collaborateurs.
- Décliner une stratégie commerciale et piloter l'action commerciale.
- Conduire des réunions commerciales et des entretiens efficaces.

PUBLIC

- Manager commercial.
- Prérequis : aucun

PROGRAMME

01
- Activités en binôme de démarrage pour valoriser l'efficacité du questionnement.

02 **Affirmer son rôle et sa posture de manager**
- Identifier les missions du manager commercial
- Identifier les 4 styles de management
- Repérer ses ressources et ses difficultés pour adopter une posture managériale
- Atelier diagnostic sous format carte mentale. Brainstorming et partage de bonnes pratiques managériales (Klaxoon)

03 **Définir et décliner la stratégie commerciale en objectifs**
- Utiliser les outils de diagnostic externes et internes
- Choisir les typologies d'objectifs et bien les construire
- Ateliers diagnostic PORTER et SWOT (exercices en binôme). Exercice individuel de décomposition SMART

04 **Piloter l'action commerciale**
- Définir un plan d'actions commerciales
- Suivre la performance commerciale
- Exercice individuel /plans d'actions – Travail en groupe complet sur les 3 niveaux de KPI

05 **Organiser et s'organiser pour atteindre les objectifs commerciaux**
- Gérer son temps et celui de son équipe pour plus d'efficacité
- Prioriser les actions au quotidien
- Exercice individuel : mise en pratique de la matrice Eisenhower

06 **Bien Communiquer pour Bien Manager**
- Définir les fondamentaux de la communication managériale
- Organiser et animer ses réunions d'équipe
- Mener un entretien en face à face
- Quizz/QCU : les vecteurs de communication (Klaxoon)
- Ateliers en sous-groupes sur les éléments d'une réunion réussie (Klaxoon)

07 Fédérer et motiver ses équipes

- Identifier et agir sur les moteurs de la motivation
- Reconnaître les succès et difficultés pour encourager l'autonomie et
- l'initiative
- Jeu de rôle de traitement du SONCASE en méthode CAB
- Brainstorming freins et ressources à la délégation

08 Accompagner ses collaborateurs en mode coaching

- Accompagner sur le terrain
- Conduire un entretien de débriefing productif
- Mettre en place des suivis pour rester dans l'action
- Travail en groupe complet : construire une grille d'observation – Jeu de rôle
- débriefing.

09 Evaluer et développer la performance de son équipe

- Mener une évaluation individuelle
- Accompagner les actions de formation
- Exercice en sous-groupes : les 3 temps de l'entretien d'évaluation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Des ateliers variés : tests, exercices, travail collaboratif, partage d'expériences.
- Des liens vers des ressources : fiches techniques et fiches outils Mémo

ÉVALUATION

- Attestation individuelle de formation avec évaluation des acquis à partir de mises en situation et/ou tests, questionnaires.
- Evaluation de la satisfaction des participants

INFOS PRATIQUES

Accessibilité
Accessible aux personnes en situation de handicap (nous contacter). Référent handicap : Véronique Mellaoui.

Délai d'accès
En inter, le délai d'accès dépend de la date de démarrage de la session choisie : la convocation vous est adressée environ 15 jours avant le début de la formation. En intra, il dépend du calendrier défini avec vous.

Financement
Nos formations sont éligibles aux financements des OPCO (opérateurs de compétences). La demande de prise en charge est à faire auprès de votre OPCO, et l'accord de financement est à nous communiquer au moment de l'inscription. En cas de prise en charge partielle, le reste à charge est facturé à l'entreprise.

Reconnaissance
Attestation individuelle de formation

PROCHAINES SESSIONS INTER

Prochaines dates : nous consulter.

Inscription, devis intra ou question
05 34 40 40 00 · contact@capiforma.com · prod6.yurcom.space/formations/management-commercial/