


PROGRAMME DE FORMATION

“Structurer les compétences en management commercial et accompagnement d’équipe”

 06 59 69 51 86

 smr.formation@gmail.com

 1 Rue du Débarcadere 92700 Colombes

Modalités d'admission et de déroulement

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation

La formation se déroule en présentiel au région parisienne

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : 06 59 69 51 86 / smr.formation@gmail.com

Délai et modalités d'accès

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique

Prérequis d'accès à la formation

- Être amené à encadrer une équipe commerciale ou opérationnelle
- Maîtriser les bases de la communication professionnelle
- Avoir un projet professionnel nécessitant des compétences en pilotage d'équipe

Public concerné

Managers, chefs d'équipe, cadres intermédiaires et toute personne en responsabilité d'encadrement souhaitant renforcer ses compétences en leadership et sa posture managériale.

Objectifs et compétences visées

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les fondamentaux du management commercial et les rôles du manager d'équipe
- Structurer l'organisation et le suivi des activités commerciales de manière efficace
- Mettre en œuvre des techniques d'accompagnement et de motivation des collaborateurs
- Analyser les performances individuelles et collectives afin de piloter les résultats commerciaux
- Concevoir des plans d'action adaptés pour renforcer la cohésion, l'engagement et la performance de l'équipe

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux pour illustrer les concepts
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique complet et d'outils pratiques adaptés au contexte des participants
- Accompagnement individualisé : Temps dédiés au coaching individuel et à la personnalisation des apprentissages
- Évaluations formatives : Exercices d'auto-évaluation et quiz permettant de mesurer la progression des acquis tout au long de la formation

Durée

21 heures

Tarif

700 € TTC

Programme de formation détaillé

Jour 1 : Fondamentaux du management commercial

08h00 - 08h30 : Accueil des participants et cadrage de la formation

- Présenter les objectifs pédagogiques et le déroulement de la formation
- Identifier les attentes et besoins des participants
- Structurer les règles de fonctionnement et les modalités d'évaluation

08h30 - 10h00 : Comprendre le rôle du manager commercial

- Identifier les missions et responsabilités du manager commercial
- Différencier management opérationnel et management stratégique
- Analyser les qualités et comportements attendus d'un manager performant

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Organiser et piloter l'activité commerciale

- Structurer les objectifs commerciaux individuels et collectifs
- Mettre en place des indicateurs de suivi de performance
- Élaborer des outils de pilotage et tableaux de bord

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Communication managériale et posture professionnelle

- Adapter sa communication selon les profils des collaborateurs
- Développer l'écoute active et la communication constructive
- Gérer les situations relationnelles complexes avec professionnalisme

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Développer la cohésion d'équipe

- Identifier les leviers de motivation collective
- Mettre en œuvre des pratiques favorisant l'engagement des équipes
- Structurer des actions de cohésion et de collaboration

Jour 2 : Accompagnement et développement des collaborateurs

08h00 - 08h30 : Réactivation des acquis et échanges d'expériences

- Identifier les acquis clés de la première journée
- Analyser les situations rencontrées sur le terrain
- Structurer les axes de progression individuels

08h30 - 10h00 : Conduire des entretiens managériaux efficaces

- Préparer un entretien individuel structuré
- Formuler des objectifs clairs et mesurables
- Conduire un échange constructif et orienté résultats

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Accompagner la montée en compétences des équipes

- Identifier les besoins en développement des collaborateurs
- Mettre en œuvre des actions de coaching et d'accompagnement
- Construire des plans de progression individualisés

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Gérer les conflits et situations difficiles

- Identifier les sources de tensions au sein d'une équipe
- Appliquer des techniques de résolution de conflits
- Structurer une démarche de médiation et de régulation

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Mobiliser et motiver durablement son équipe

- Identifier les facteurs de motivation individuels et collectifs
- Mettre en œuvre des actions de reconnaissance adaptées
- Développer un management favorisant l'autonomie et l'implication

Jour 3 : Performance commerciale et plan d'action managérial

08h00 - 08h30 : Synthèse des acquis et objectifs de la journée

- Réactiver les notions essentielles abordées précédemment
- Identifier les compétences à consolider
- Structurer les objectifs opérationnels de fin de formation

08h30 - 10h00 : Analyser les performances commerciales

- Exploiter les indicateurs de performance commerciale
- Identifier les écarts entre objectifs et résultats
- Construire des actions correctives adaptées

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Construire un plan d'action commercial et managérial

- Définir des priorités opérationnelles claires
- Structurer un plan d'action réaliste et mesurable
- Planifier les actions de suivi et d'évaluation

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Mise en situation professionnelle

- Analyser une problématique managériale complexe
- Mettre en œuvre les outils et méthodes étudiés
- Présenter des solutions adaptées au contexte proposé

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Évaluation finale et clôture de la formation

- Réaliser l'évaluation finale des compétences acquises
- Identifier les axes de progression post-formation
- Formaliser un plan d'engagement professionnel individuel

Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation managériale complexe où chaque participant devra démontrer sa maîtrise des compétences clés acquises durant la formation, suivie d'un débriefing personnalisé avec le formateur.