

MANAGER EFFICACEMENT et ORGANISER LA GESTION RH

PERFORMER DANS LE MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES

Réf. Action : Formation sur mesure PMEC	
Pré-requis : Entre 4 et 6 participants Être en responsabilité d'une équipe de vente Niveau de formation initiale : Bac+2 ou avoir une expérience opérationnelle commerciale de 5 ans toute personne exerçant des responsabilités dans le domaine commercial	Durée : 7 jours (49h) 4 jours collectifs + 3 jours d'accompagnement
Public : Directeur Commercial, Directeur de Région, Responsable de Centre de Profits, Chef des ventes	Lieu de formation : GRADIAN et / ou l'entreprise bénéficiaire Coût de la formation : 1 580 € HT par jour formateur, plus frais de déplacements de l'intervenant lors des sessions d'accompagnement individuel
Objectifs pédagogiques : <ul style="list-style-type: none">• Augmenter la performance commerciale des commerciaux (développement du CA),• Accroître la visibilité et la notoriété de l'entreprise,• Apprendre à établir sa feuille de route opérationnelle avec une boîte à outils étoffée et adaptée,• Savoir développer son implication personnelle et son impact sur le CA de la société, tout en insufflant un sentiment d'appartenance plus fort,• Favoriser la progression personnelle en se responsabilisant comme acteur de sa propre implication au sein de la société (assertivité, oser, négocier...),• Augmenter la signature de contrats par une meilleure maîtrise des techniques, méthodes, outils, attitudes et postures	
Programme : <u>1^{ère} journée collective</u> <ul style="list-style-type: none">• La place du Manager au sein de l'entreprise• Les Missions et les règles du Manager• Construire et installer son leadership : 7 piliers et 3 casquettes<ul style="list-style-type: none">- Les outils du manager	

- Mieux se connaître pour mieux manager et situer sa relation
 - Ma Personnalité et l'impact de ma communication
- Atelier Management et Performance
- Actionner les mécanismes de la motivation de ses collaborateurs

2^{ème} journée collective

- Installer une culture de la performance, management par objectif et pilotage
- Faire preuve d'autorité
- Accompagner l'erreur, gérer la faute, contrôler, recadrer
- Le pilotage de proximité du boss/ capitaine.
- Accompagnement terrain et point téléphonique
- Développer les compétences avec EMAC

3^{ème} journée collective

- Le PAC,
- La gestion des prospects,
- La formation des argumentaires,
- L'organisation des comptes-rendus,

4^{ème} journée collective

- L'organisation des tournées et de l'activité (hebdomadaire, mensuelle...)
- Le contenu et la mise en place d'un challenge commercial,
- La proposition de différents outils à insérer dans une boîte à outils et ventilés en 3 familles : commercial, marketing et communication.
- Mise en place d'un slide show pour la formation collective.

3 journées d'accompagnement

- Personnalisation du programme et établissement des bases de travail (mises en situations, jeux de rôles, minis cas...) et personnalisation des outils à partir des données partagées avec le manager responsable du programme
- Construction et mise en œuvre du plan d'actions personnel de chaque participant