

# MANAGER EFFICACEMENT et ORGANISER LA GESTION RH

## PERFORMER DANS LE MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES

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

- 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> journée collective**

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

### **4<sup>ème</sup> 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