

## Public

- Directeurs et responsables commerciaux, chefs de vente, cadres de proximité et cadres intermédiaires du domaine commercial, nouveaux managers

## Prérequis

- Sans objet

## Modalités d'admission

- Sur dossier

## Durée

- 14 h 00

## Modalités et méthodes pédagogiques

- Présentiel
- En langue française
- Méthodes d'animation actives et interactives alternant des apports théoriques, des activités, des échanges autour de cas pratiques et des mises en situation

## Qualité des formateurs

- Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique

## Documents remis

- Attestation de formation

*Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent Handicap local afin d'étudier les possibilités de suivre la formation*

## Nous contacter

[www.aftral.com](http://www.aftral.com)

0809 908 908



# MANAGER AVEC SUCCES SA FORCE DE VENTE

## Objectifs généraux

- ◆ Maîtriser les particularités du management commercial afin d'atteindre ses objectifs en utilisant ses tableaux de bord

## Les plus de la formation



- ◆ Des moyens matériels performants et innovants
- ◆ Une formation active et inter active avec des mises en situation pratiques

## Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation finale individuelle du style de management préférentiel et du niveau d'assertivité

## Validation

- ◆ Attestation de formation
- ◆ Niveau : Sans niveau spécifique
- ◆ Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Sans objet
- ◆ Code RNCP/RS : Sans objet
- ◆ Certificateur : Sans objet
- ◆ Code Certif Info : Sans objet



## Agrément

- ◆ Sans objet

## PROGRAMME

N° SEQUENCE		DUREE
<b>0</b>	<b>Identifier les objectifs et étapes de la formation</b>	<b>/</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels</li> <li>▪ Présentation de la formation</li> <li>▪ Modalités pratiques</li> <li>▪ Tour de table</li> <li>▪ Test de positionnement</li> </ul>	<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia	

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>1</b>	<b>Maitriser les particularités du management commercial</b>	<b>7 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Connaître les particularités du management de commerciaux L'euphorie ou la baisse de moral La pression des objectifs et de la rémunération Un besoin accru de reconnaissance</li> <li>▪ Identifier les caractéristiques de la mission du directeur commercial Un rôle de leader et d'entraîneur Une fonction où l'exemplarité côtoie l'exigence Un savant dosage de confiance et de contrôle Les 10 comportements vertueux</li> <li>▪ Adopter des postures managériales et une communication adaptés L'échelle de maturité collaborative Les 4 postures managériales I.C.A.R.E. Les principes clés d'une communication efficace</li> <li>▪ Savoir motiver sa force de vente La différence entre satisfaction et motivation Les grands leviers sur lesquels s'appuyer pour motiver L'entretien spécifique de reconnaissance: technique R.I.R.E.S.</li> </ul>	<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques	

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>2</b>	<b>Atteindre ses objectifs en utilisant ses tableaux de bord</b>	<b>7 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bien fixer les objectifs Technique F.M.R. Les objectifs collectifs et individuels Les objectifs quantitatifs et qualitatifs Les objectifs de production et d'activité</li> <li>▪ Réussir à piloter les résultats Les tableaux de bord de suivi: résultats et activité Le suivi de la prospection physique et téléphonique Les ratios de proposition et de concrétisation Les leviers de l'efficacité commerciale individuelle Le choix d'indicateurs pertinents</li> <li>▪ Mettre en place un système d'animation managériale pertinent Le briefing rapide La réunion d'équipe L'entretien individuel d'activité Le tutorat suivi du débriefing</li> </ul>	<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques.	

N° SEQUENCE		DUREE
<b>3</b>	<b>Bilan et synthèse de la formation</b>	<b>/</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bilan de la formation</li> <li>▪ Synthèse du stage</li> <li>▪ Evaluation de satisfaction de la formation</li> </ul>	<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia	