



PILOTER LA PERFORMANCE DE LA FORCE DE VENTE MANAGER DES EQUIPES

Manager de la stratégie et de la performance commerciale

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté ministériel du 11/07/2018 publié au J.O du 21/07/2018
code NSF 312 dernier renouvellement pour une durée de 3 ans

PRIX

3 000 € TTC
Régime non soumis à TVA

TYPE DE FORMATION

INTRA
Dans les locaux du client

DURÉE

14 Heures

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne

Mesurer et suivre les performances de son équipe commerciale est essentiel pour bien la diriger et atteindre les objectifs fixés. Que ce soit le manager ou les différents membres de l'équipe, chacun doit avoir une vision sur les objectifs individuels et communs, sur le marché et sur les ventes.



DESCRIPTION

Ce module de formation présente la méthodologie et les techniques d'analyse du fonctionnement d'une équipe de ventes, de traduction des orientations stratégiques de l'entreprise en objectifs de ventes, d'organisation et de répartition des activités en intégrant la recherche d'optimisation de la gestion du temps et la détection, la prévention ou la résolution des conflits éventuels.

PRÉ-REQUIS

Expérience professionnelle significative souhaitée dans le domaine.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce module de formation présente la méthodologie et les techniques d'analyse du fonctionnement d'une équipe de ventes, de traduction des orientations stratégiques de l'entreprise en objectifs de ventes, d'organisation et de répartition des activités en intégrant la recherche d'optimisation de la gestion du temps et la détection, la prévention ou la résolution des conflits éventuels.

*Cette formation est capitalisable, dans le cadre du Titre enregistré au RNCP "MANAGER DE LA STRATÉGIE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE" aux autres composantes du bloc de compétence n°4 "Manager des équipes" pour l'obtention d'une certification partielle finançable par le CPF Code 89517

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326



www.my-bt.fr



CONTENU DE LA FORMATION

Séquence 1 : **Approche marché et stratégie : organisation commerciale adaptée au marché à couvrir**

- Analyser et mesurer précisément le marché à couvrir : exploiter les sources d'information pour identifier de nouvelles cibles et exploiter efficacement les outils (data clients, CRM...).
- Identifier les segments et les cibles à travailler en priorité en tenant compte des points forts/faibles par rapport aux concurrents (déterminer la stratégie de couverture commerciale adaptée aux typologies de cibles et manager les process).

Séquence 2 : **Transformer la stratégie en plan d'action commercial**

Séquence 3 : **Développer l'équipe : entretien individuel, accompagnement terrain et coaching**

- Entretien individuel (avant / pendant / après)
- Accompagnement et coaching.

COMPÉTENCES À L'ISSUE DU MODULE DE FORMATION

- Analyser les orientations stratégiques de l'entreprise et en déterminer les plans d'action de son équipe.
- Diagnostiquer les compétences de son équipe et celles nécessitées par les objectifs à atteindre, en évaluer les écarts et concevoir et engager les moyens pour y pallier.
- Déterminer et engager les moyens nécessaires, matériels et humains, pour l'atteinte des objectifs.
- Planifier, répartir, accompagner, suivre et contrôler les activités de son équipe. Adapter les actions qui le nécessitent

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES

- Paperboard, tableau effaçable, feutres
- Exposés / Travaux en sous-groupe / Témoignages / Discussions collectives.
- Remise de documents pédagogiques.
- Méthode cognitive en groupe / Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.

METHODE D'EVALUATION

- Evaluation théorique sous forme de QCM pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.
- Travail en intersession.
- Dossier maison / Devoir en cours.
- Travail personnel à présenter au groupe

EVALUATION COLLECTIVE

- Dossier de groupe non soutenu
- Cas pratique soutenu
- Exposé soutenu