



DÉFINIR LE PROCESSUS DE PRISE DE DÉCISION ORGANISER DES ACTIONS COMMERCIALES ET DE MARKETING OPÉRATIONNEL POUR ANIMER LES MARCHÉS

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

La rapidité et la pertinence des décisions en entreprise constituent un enjeu majeur : il s'agit de faire des choix, dans un environnement fortement réglementé et extrêmement concurrentiel, en gérant un niveau d'incertitude important et évolutif.

Le choix rapide des décisions pertinentes est un talent que doivent posséder les responsables en entreprise.

Le management des actions commerciales demande ainsi de dialoguer efficacement avec la direction financière ou le contrôle de gestion.



DESCRIPTION

Ce module de formation présente une méthodologie opérationnelle et des outils permettant la prise de décision efficace, y compris en situation complexe.

PRÉ-REQUIS

Expérience professionnelle significative souhaitée dans le domaine.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- S'approprier une méthode opérationnelle de prise de décision rapide et pertinente.
- S'exercer à la prise de décision en appliquant des méthodes d'analyse et de créativité.
- Gérer les dimensions rationnelle et émotionnelle de la décision

*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°3 "Piloter, budgéter et contrôler la réalisation des affaires" 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

DÉFINIR LE PROCESSUS DE PRISE DE DÉCISION

PILOTER, BUDGÉTER ET CONTRÔLER LA RÉALISATION DES AFFAIRES

Manager de la stratégie et de la performance commerciale

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté ministériel du 26/05/2016 publié au J.O du 07/06/2016 code NSF 312
dernier renouvellement pour une durée de 2 ans



CONTENU DE LA FORMATION

Séquence 1 : **Intuition, rationalité et déclenchement de la décision**

- Intuition et prise de décision.
- Effet déclencheur de la prise de décision.

Séquence 2 : **Problématiques, pistes de réflexion et solutions**

- Méthodologie d'analyse des problématiques.
- Chaîne de commandement et pouvoir de décision.
- Pistes de réflexion : partage de la réflexion, blocage et solutions envisageables.

Séquence 3 : **Choix d'une solution**

- Raisonnement par l'absurde : conséquences d'une non décision. Management du risque client.
- Etablissement d'une grille de critères.
- Evaluation comparative des solutions envisageables.

Séquence 4 : **Décision et action**

- Décision, résistance au changement et prise de risque.
- Traduction de la décision en plan d'actions

Séquence 5 : **Effet des offres commerciales ; Risque client**

COMPÉTENCES À L'ISSUE DU MODULE DE FORMATION

- S'approprier une méthode opérationnelle de prise de décision rapide et efficace.
- Déterminer des critères pertinents d'analyse.
- Evaluer les conséquences d'une décision et le risque de résistance au changement.

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

Appel non surtaxé

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326