

Formation Manager commercial Directeur des ventes

Animer, encadrer, communiquer et gérer une ou plusieurs unités commerciales

Durée : 28.00 heures (4.00 jours)

Profils des stagiaires

- Manager qui souhaite développer ses qualités managériales
- Directeur des ventes, Directeur d'exploitation

Prérequis

- Première expérience dans le management

Objectifs pédagogiques

- Se positionner dans la structure commerciale de son entreprise
- Connaître les fondamentaux du management d'une équipe commerciale
- Fédérer, accompagner et motiver ses équipes sédentaires et itinérantes
- Identifier les différences entre les ventes transactionnelles et les ventes d'affaires
- Développer la performance commerciale quantitative et qualitative
- Connaître les techniques de résolution de problèmes en soutien à son équipe commerciale

Contenu de la formation

- Repérer son périmètre et s'approprier son rôle de manager
 - Décrire les missions clés de son poste de manager auprès de ses équipes et de sa direction
 - Identifier les interactions entre le manager et ses équipes sédentaires et nomades
 - Faire un auto-diagnostic de sa posture de manager
- Connaître les outils et techniques de la communication en entreprise
 - Connaître le fonctionnement du cerveau avec l'apport des neurosciences
 - Identifier les différences entre les générations à manager aujourd'hui
 - Planifier, organiser, préparer et animer des réunions
 - Etre à l'aise avec les fondamentaux de la communication à l'écrit (email et reporting) et respecter la loi de Miller pour ses présentations
- Revisiter les fondamentaux du management en 2020
 - Connaître les 4 grandes fonctions d'un manager
 - Identifier les grands styles de management et s'adapter avec le management situationnel
 - Identifier et déployer des outils collaboratifs pour développer la performance des équipes
 - Utiliser la délégation en suivant ses 7 règles d'or

- Encadrer, motiver et accompagner ses équipes pour atteindre les objectifs
 - Connaître les ressorts de la motivation et éviter la démotivation de ses collaborateurs
 - Comprendre les différences entre coopération et collaboration pour mieux exploiter les complémentarités de ses équipes
 - Savoir cadrer et recadrer en gardant la motivation des collaborateurs concernés
 - Identifier les 12 freins et comportements qui réduisent la motivation des équipes
- Développer un management qui allie performance et humain
 - Comprendre la "fenêtre du comportement" pour identifier quel registre de communication utilisé
 - Connaître les qualités qui favorise le développement du leadership
 - S'appuyer sur le groupe pour résoudre les problèmes
- Connaître les principes et outils de la gestion de projet
 - Reconnaître les principes et le triptyque d'un projet
 - Identifier les principaux outils de la gestion de projet : du cadrage à la réunion de démarrage, du comité de pilotage au diagramme de Gantt, du suivi au déploiement et à la clôture
 - Communiquer avec sa direction et ses équipes en fin de projet pour faire un bilan
 - Utiliser le mode projet pour traiter les ventes d'affaires en les différenciant des ventes transactionnelles
- Construire des plans d'actions commerciales stratégiques
 - Différencier stratégie, tactique et plan d'actions commerciales
 - S'inspirer du schéma actualisé de Sun Tzu pour valider sa stratégie
 - Déployer les 3 étapes d'un plan d'actions commerciales
 - Assurer un reporting quantitatif et qualitatif à sa Direction Générale

Organisation de la formation

Formateur

Richard Oberti - Consultant formateur Directeur associé

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Jeux de rôle "prise de parole lors d'une réunion".
- Préparation d'une vidéo de présentation du manager.
- Présentation d'un plan d'actions commerciales.
- Quiz en salle online sur une plateforme collaborative.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

H2R Formation et Conseil

1140, rue Ampère - CS80544 Actimart
13594 Aix-en-Provence
Email: contact@h2r-formation.com
Tel: 04 42 16 48 20



Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation à chaud de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Formulaire d'évaluation à froid de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.