



37, rue d'Amsterdam  
75008 - Paris  
Tél. : 01 42 26 07 54  
Fax : 01 42 26 09 88  
<http://www.lca-performances.com>

## Programme de formation Management commercial

Contexte de formation .....	2
Objectifs de formation .....	3
Programme de formation .....	4

### Logistique Pédagogique

Méthodes pédagogiques .....	7
Organisation de la formation .....	8
Documentation pédagogique .....	8
Prix de formation .....	9
Conditions générales .....	9

Sommaire

## ☐ Contexte de formation

Clarifier vos missions de manager commercial, mobiliser votre équipe, impliquer chacun, soutenir, observer, évaluer vos commerciaux, générer la motivation individuelle et collective. Une telle orientation vous permet de mieux optimiser votre potentiel de manager ainsi que celui de leader capable d'entraîner son équipe, de la motiver et de la faire progresser dans la réalisation de ses objectifs.

Cette formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise, directeurs commerciaux, directeurs de marketing, chefs de vente et à tous ceux qui cherchent à enrichir et structurer leur action commerciale. Cette formation vous transmet les outils et méthodes pour concevoir une stratégie commerciale cohérente, en assurer son déploiement et en mesurer sa pertinence en termes de résultat. Ainsi, vous saurez mieux positionner votre stratégie de l'offre et réaliser les actions commerciales efficaces.

- Comment définir la stratégie commerciale et la transférer en plans d'action opérationnels ?
- Comment renforcer le positionnement commercial de l'entreprise en période de crise ?
- Quelles stratégies de marketing commercial déployer pour conquérir les nouvelles parts de marché ?
- Quels leviers de performance actionner pour motiver efficacement son équipe ?
- Comment communiquer efficacement sa vision, les objectifs et les messages clés de l'entreprise ?
- Comment créer les conditions d'efficacité optimale pour chacun de ses commerciaux ?

Cette formation au management commercial répond à toutes ces questions et fournit aux managers les compétences nécessaires pour optimiser le potentiel de vente de chaque collaborateur. Elle permet également de clarifier et de traduire les objectifs stratégiques en actions commerciales performantes, d'harmoniser la stratégie d'entreprise avec le profil de sa propre force de vente.

PERFORMANCES

## Objectifs de formation management commercial

Les bases classiques du management commercial se devaient d'être revisitées. Il s'agit de prendre en compte les nouveaux enjeux du management commercial pour redéployer les nouvelles approches du développement des performances des équipes, adapté au contexte dans lequel s'inscrit l'entreprise d'aujourd'hui. Ces enjeux marquent le parcours de cette formation à travers les objectifs suivants :

- Évaluer l'impact de son style leadership pour mieux optimiser ses compétences comportementales afin d'être perçu, en toute circonstance, comme un leader naturel.
- Savoir décrypter ce que l'on attend de vous : avoir une vision claire sur votre rôle dans l'organisation, vos missions et vos objectifs stratégiques et opérationnels.
- Mobiliser, motiver et animer sa force de vente et créer les conditions optimales du succès de chacun de ses commerciaux y compris en situation de crise.
- Décliner la stratégie de développement en objectifs individuels et définir le processus clair et rigoureux de leur affectation à chaque commercial selon son profil de commercial.
- Développer les compétences techniques et comportementales de ses commerciaux pour qu'ils puissent exercer leur métier avec la confiance en soi, la résistance au stress et une réactivité optimale.
- Identifier les nouveaux leviers de performance que vous pouvez actionner pour déclencher l'enthousiasme, l'énergie, la performance, le plaisir de réussir de votre équipe.
- Construire un nouveau système des valeurs fondé sur des pratiques d'engagement, de responsabilité et d'excellence professionnelle au sein de l'équipe commerciale.
- Concevoir et déployer un mode de management commercial qui permet d'agir avant les autres et de créer de nouveaux territoires de croissance à forte valeur ajoutée.

Au travers de ces objectifs, chaque participant va structurer sa réflexion et son action de façon positive. Il s'agit avant tout d'avoir un regard neuf sur le management commercial permettant à chacun d'enrichir et d'ouvrir son action vers de nouveaux espaces de développement pour être en phase avec les finalités stratégiques de son entreprise.

## ☐ Programme de formation management commercial

### I. Positionner sa mission stratégique de manager commercial

Lors de cette phase de formation, il s'agit de construire un modèle de management commercial performant qui commence par une meilleure connaissance de son rôle et une application rigoureuse d'un dispositif complet des compétences opérationnelles.

- ➔ Le positionnement en tant que manager commercial : la clarification de ses missions.
- ➔ Le diagnostic organisationnel du manager : comment fonctionnez-vous au quotidien ?
- ➔ La découverte de vos potentialités de manager à l'aide d'un auto-diagnostic relationnel
- ➔ Le positionnement du manager par rapport à chacun de ses commerciaux
- ➔ L'analyse et l'exploitation des résultats de diagnostic au niveau de son management commercial.
- ➔ Les techniques pour décrypter les effets efficaces et inefficaces de son style de manager.
- ➔ La mise en phase avec le référentiel de performance optimisée du manager commercial.
- ➔ Les comportements professionnels qui aident et motivent la force de vente à progresser.
- ➔ Le modèle de compétences à développer au niveau de sa force de vente.

Ce travail vous permet d'acquérir un regard neuf sur vos potentialités de manager commercial et d'accélérer le processus de changement pour les optimiser. Dans ce parcours, vous bénéficierez tout au long de cette séquence de formation des conseils personnalisés de la part du consultant formateur.

### II. Insuffler l'esprit d'équipe pour obtenir plus d'efficacité

Cette phase de formation vous permet de fixer de bons objectifs, mobiliser votre équipe, impliquer chacun, soutenir, observer, évaluer vos commerciaux, générer la motivation individuelle et collective.

- ➔ Comment donner du sens au métier de commercial et faire vivre le plaisir de la vente ?
- ➔ Les clés pour comprendre le cadre de référence de chacun de ses collaborateurs.
- ➔ L'appropriation des stratégies de ceux qui atteignent systématiquement leurs objectifs.
- ➔ Les méthodes d'identification des talents individuels pour construire une équipe performante.
- ➔ Les clés pour générer des relations de synergie dans une équipe commerciale
- ➔ Les pratiques pour inspirer confiance à l'équipe dans sa capacité à surmonter les obstacles.
- ➔ Le style de leadership commercial et la maturité de l'équipe.
- ➔ Comment utiliser les succès pour doper les performances ?
- ➔ Comment entraîner ses commerciaux à l'optimisme, sans nier problèmes et contraintes ?

Une telle approche permet de mieux optimiser toutes les dimensions de votre expertise de manager commercial ainsi que celle de leader capable d'entraîner son équipe, de la motiver et de la faire progresser.

### III. Motiver pour obtenir l'engagement des vendeurs

Comment créer les conditions d'efficacité optimales pour chacun de ses commerciaux, démontrer son exemplarité et son implication dans la vente et la négociation ? Vous les découvrirez ici, dans cette phase de formation au management commercial.

- Comment donner du sens au métier de commercial et faire vivre le plaisir de la vente ?
- Les principales causes de la démotivation individuelle et/ou collective.
- Les actes et les paroles qui produisent une motivation authentique.
- Les moyens simples et accessibles par tous pour doper les énergies.
- Les repères pour adapter son style de management à chaque commercial
- Comment mener un entretien pour remotiver un commercial en situation difficile ?
- La conduite des entretiens pour fixer, évaluer, et suivre la réalisation des objectifs.
- La gestion des demandes d'évolution, des ambitions accessibles ou non accessibles.
- Comment manager les phases de démotivation lors d'un changement ?
- Les modes de management personnalisés par profil du commercial.
- Les techniques pour apprendre à ses commerciaux à rebondir après un échec.

En vous appuyant sur vos qualités personnelles et les nouvelles compétences, acquises au cours de cette formation management commercial, motiver efficacement une équipe de commerciaux n'aura plus aucun secret pour vous.

### IV. Accompagner sur le terrain pour faire progresser les résultats

Cette étape de formation s'appuie sur les entraînements pratiques qui sont centrés sur la maîtrise de différentes techniques d'accompagnement des commerciaux sur le terrain : de l'animation d'équipe au pilotage de l'activité jusqu'à l'intégration de la fonction de manager coach.

- Comment donner le goût de la remise en cause et du progrès à l'équipe commerciale ?
- L'optimisation des résultats : apporter les correctifs évolutifs aux écarts de compétences et/ou de résultats,
- Comment s'affirmer en tant que manager capable d'indiquer la voie à suivre.
- Les indicateurs de la performance : comment les rendre cohérents et adaptés à chacun ?
- La fixation et le suivi des objectifs de performance.
- Comment identifier les domaines de compétences manquantes du collaborateur ?
- L'évaluation objectifs : mesurer les résultats, évaluer les compétences, optimiser les potentialités.
- Comment établir les « contrats de progrès » avec chaque commercial qui se situe en écart ?
- La mise en œuvre du suivi de différents plans de progrès pour éviter tout retour en arrière.

Tout au long de ce parcours, les actions d'animation sont réalisées en situation réelle et font appel aux technologies numériques. Il s'agit d'activer toutes les ressources nécessaires pour manager efficacement une équipe commerciale et son activité.

## V. Affirmer son leadership de manager pour générer la performance

Lors de cette phase de formation, il s'agit de construire un modèle de leadership de manager performant qui commence par une meilleure connaissance de soi et une application rigoureuse d'un dispositif complet des compétences comportementales du manager leader.

Les éléments de la crédibilité du leader : la stabilité émotionnelle et la résistance au stress.

- ➔ Comment exprimer pleinement son potentiel et celui de ses commerciaux ?
- ➔ Développer vos qualités de leader par enthousiasme pour mobiliser celle des autres.
- ➔ Le Leadership, ça s'apprend : travailler sur les 5 pratiques du leader exemplaire.
- ➔ Comment inspirer une vision partagée : imaginer et provoquer l'adhésion ?
- ➔ Permettre aux autres d'agir : encourager la coopération et renforcer les initiatives.
- ➔ La modélisation de votre manière d'agir : être un exemple à produire des succès.
- ➔ Comment encourager le cœur : reconnaître l'effort et célébrer les victoires ?
- ➔ Les clés pour retrouver de l'énergie et pour la communiquer.
- ➔ Comment mobiliser et engager l'équipe dans la performance durable ?
- ➔ L'inspirer pour donner confiance, responsabiliser, faire progresser les autres.

Ce travail vous permet d'acquérir un regard neuf sur vos potentialités de manager commercial et d'accélérer le processus pour les optimiser. Pour réussir pleinement dans ce parcours, vous bénéficierez tout au long de cette séquence de formation des conseils personnalisés de la part du consultant formateur.

PERFORMANCES

## ☐ Méthodes pédagogiques

Cette formation au management commercial s'appuie sur un dispositif complet de méthodes pédagogiques interactives fondées sur des mises en situations réelles des stagiaires. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront de support aux thèmes développées. Le présent parcours formation est déployé en 3 phases :

### **Avant la formation**

Avant cette formation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires. Il s'agit des travaux qui vont vous permettre :

- D'accéder aux contenus préparatoires, rassembler les ressources et préparer votre formation.
- De réaliser le diagnostic de vos potentialités en matière du management commercial.
- De se mettre en phase avec les objectifs de formation et des contenus du programme.
- De communiquer au formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement.

### **Pendant la formation**

Le processus pédagogique est synchronisé avec votre profil et votre contexte professionnel afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences, en matière du management commercial.

- S'approprier de nouvelles compétences à l'aide d'une pédagogie de mises en situation réelle.
- De relier ces compétences avec vos objectifs dans une dynamique fonctionnelle.
- De développer une approche de la formation personnalisée d'optimisation de vos ressources.
- De déployer les plans d'action de progression au niveau de votre projet de manager commercial.

### **Après la formation**

Avant la fin de cette formation, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui vont se traduire par une mise en application, dans le contexte professionnel de chaque stagiaire. Ces plans d'action de progrès sont suivis par des actions de télécoaching, après la formation, sur demande du participant. Il s'agit notamment :

- De communiquer au consultant formateur un bilan de l'état d'expérience, 3 mois après la formation,
- D'évaluer la réalisation des plans d'action de progrès en termes d'applications pratiques.
- De définir en commun les nouveaux objectifs de progression dans son projet professionnel.

Le bilan final du retour sur investissement de la formation s'effectue 6 mois après la formation pour s'assurer que la réalisation des plans d'action de progrès est effectuée en conformité avec les critères de performance définis.

## ☐ Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active à la formation de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

Les sessions de formation au management commercial se déroulent à Paris. L'information concernant les lieux de leur déroulement est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque participant ainsi que les frais de déplacement. Le nombre des stagiaires inscrit à cette formation est limité afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants inscrits.

Le nombre de stagiaires à cette formation ne dépasse pas 6 participants afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Nous suggérons au participant de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, il sera accueilli par le consultant autour d'un café. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants.

## ☐ Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de notre prestation. Elle vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de la formation. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur cette formation management commercial et les thèmes abordés.

L'ingénierie de formation, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères de performance intègrent la notion du retour sur investissement aussi bien pour les stagiaires que pour leur entreprise. Les supports pédagogiques ainsi constitués répondant aux impératifs tels que :

- ➔ Ils contiennent tous les éléments techniques et méthodologiques abordés pendant la formation,
- ➔ Ils servent en tant que fil conducteur pédagogique tout au long de cette formation,
- ➔ Ils constituent des ressources méthodologiques pour appliquer avec efficacité les nouveaux acquis,
- ➔ Ils servent de référentiel de compétences pour le déploiement de son projet de management.

C'est avec clarté et efficacité que ce dispositif méthodologique vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences en matière du management commercial. Cette formation peut être suivie, sur votre demande, par un coaching de progression qui vous permet de trouver avec le votre consultant formateur, des solutions spécifiques à vos attentes professionnelles.

Voilà pourquoi la documentation technique qui vous sera remise lors de cette formation contienne environ 200 pages. Il s'agit des fondements méthodologiques de la formation, issus des recherches et des pratiques formalisées par les consultants LCA Performances Ltd.



## ○ Budget formation de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant global
<i>Réalisation de la session de formation</i>	21	2.150,00€
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>2.150,00€</b>

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

## ○ Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la DIRECCTE d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET 43314097700037 NAF 7022Z

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après la formation. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de formation certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début de la formation, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix du stage.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, le stage sera facturé en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur.

L'organisme de formation déclare être assuré en responsabilité civile professionnelle auprès de la compagnie MAAF sous le numéro 175641915 C 001. L'organisme de formation limite sa responsabilité résultant de l'exécution ou de l'inexécution des obligations décrites au présent contrat, à un montant égal au plafond de la garantie définie par la police en vigueur à la date de la souscription du contrat. En conséquence, le Client renonce à l'exercice de tout recours contre l'organisme de formation et son assureur au-delà de la limite des sommes assurées et s'engage à y faire renoncer son assureur dans les mêmes conditions.

Ce programme de formation est la propriété de l'Institut de formation, LCA Performances Ltd, conformément à la législation française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle, tous les droits de reproduction sont réservés. L'affichage du contenu sans comme référence LCA Performances Ltd, la modification de ce programme de formation sur un support électronique ou sur un support papier sont interdits, sauf autorisation écrite de la société LCA Performances Ltd. Tout contrevenant à cette protection fera l'objet de poursuites.