



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 force de vente

Contexte de formation	2
Objectifs de formation	2
Programme de formation	3

Logistique Pédagogique	
Méthodes pédagogiques	6
Organisation de la formation	7
Documentation pédagogique	7
Prix de formation	8
Conditions générales	8

Sommaire

☉ Contexte de formation

Clarifier vos missions, fixer de bons objectifs, mobiliser votre force de vente, impliquer chacun, soutenir, observer, évaluer vos commerciaux, gérer la démotivation... Comment créer les conditions d'efficacité optimales pour chacun de ses commerciaux, démontrer son exemplarité et son implication dans la vente et la négociation ? Ces deux expertises complémentaires et interdépendantes sont travaillées de manière conjointe tout au long de ce séminaire management force de vente. Une telle approche vous permet de mieux optimiser votre expertise en techniques de vente ainsi que celle de leader capable d'entraîner sa force de vente, de la motiver et de la faire progresser.

- Comment renforcer le positionnement commercial de l'entreprise en période de crise ?
- Comment définir la stratégie commerciale et la transférer en plans d'action terrain ?
- Quels leviers de performance actionner pour motiver efficacement la force de vente ?
- Quels réseaux de partenariat à développer pour conquérir les nouvelles parts de marché ?

Vous pouvez acquérir ces compétences dans ce séminaire formation management force de vente. Et face aux défis lancés, vous saurez comment entraîner vos commerciaux et partager avec eux les plaisirs de la réussite. Vous découvrirez également, quelles méthodes et stratégies de management de la force de vente auront meilleurs effets sur vos performances commerciales. Il s'agit de traduire les objectifs stratégiques de l'entreprise en actions commerciales performantes, d'harmoniser la stratégie avec la culture et le profil professionnel de leur force de vente.

☉ Objectifs de formation management commercial

L'objectif de cette formation au management force de vente est de permettre aux managers commerciaux de clarifier et de traduire les objectifs stratégiques de leur entreprise en actions commerciales performantes, d'harmoniser la stratégie avec les potentialités de la performance de leur force de vente.

- Évaluer son niveau de leadership, développer physiquement son impact de leader et optimiser son comportement pour être perçu, en toute circonstance, comme un leader naturel.
- Savoir décrypter les véritables attentes de l'entreprise pour avoir une vision claire sur ses missions, son rôle, ses objectifs opérationnels de manager commercial,
- Décliner la stratégie de développement en objectifs individuels et définir le processus clair et rigoureux de leur affectation à chaque commercial selon sa typologie de performance optimale,
- Développer ses aptitudes de manager coach pour mieux mobiliser, motiver et animer sa force de vente et créer les conditions optimales du succès de chacun de ses commerciaux,
- Être exemplaire dans ses missions de leader afin de créer les conditions optimales pour que chacun de ses commerciaux puisse également exceller dans la vente et la négociation,
- Développer les qualités professionnelles de ses commerciaux pour qu'ils puissent exercer leur métier avec la confiance en soi, la résistance au stress et la réactivité optimale,
- Identifier les nouveaux leviers de performance commerciale que vous pouvez actionner pour déclencher l'enthousiasme, l'énergie, la proactivité, le plaisir de réussir de votre force de vente,
- Instaurer et faire partager un nouveau système des valeurs professionnelles fondé sur des pratiques d'engagement, de performance et de coopération au sein de votre force de vente.

Le consultant et le concepteur de cette formation management de la force de vente aura le plaisir de vous accueillir, et de vous accompagner personnellement dans ce challenge. Un séminaire comme celui-ci vous permettra de faire accomplir de véritables défis commerciaux.

🟡 Programme de formation management force de vente

I. Se positionner en manager de force de vente

Construire un leadership performant commence par une meilleure connaissance de soi et une application rigoureuse d'un dispositif complet de compétences opérationnelles au travers les dix principaux rôles du management de la force de vente.

- Le positionnement en management de la force de vente : clarification de vos missions.
- Le diagnostic individuel : comment fonctionnez-vous ?
- La découverte de vos potentialités de manager commercial à l'aide d'un auto-diagnostic.
- Le positionnement pour mieux comprendre chacun de vos commerciaux grâce aux outils DÉFI.
- L'analyse et l'exploitation des résultats de votre diagnostic DÉFI management force de vente.
- Les techniques pour décoder les effets efficaces et inefficaces de votre style de leadership.
- La mise en phase avec le référentiel des quatre principaux styles de leadership à pratiquer.
- Les comportements qui fluidifient les relations et motivent la force de vente à progresser.
- Comment faire progresser les compétences de ses commerciaux et sur quels critères s'appuyer ?

Ce travail vous permet d'acquérir un regard neuf sur vos potentialités de manager de la force de vente et d'accélérer les changements qui s'imposent. Ainsi, la mise en œuvre d'un leadership performant devient une réalité de tous les jours.

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

Cette séquence de formation au management de la force de vente, vous permet de clarifier les missions, fixer de bons objectifs, mobiliser votre équipe, impliquer chacun, soutenir, observer, évaluer vos commerciaux, gérer la démotivation...

- 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 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 équilibrées 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 vous permet de mieux optimiser votre expertise en techniques de vente 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 séquence de formation au management force de vente.

- Comment donner du sens au métier de commercial et faire vivre le plaisir de la vente ?
- Les causes fondamentales de la démotivation d'une force de vente.
- La prise de conscience du levier principal de la motivation de la force de vente.
- 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 individuels.
- La gestion des demandes d'évolution, des ambitions accessibles ou non accessibles.
- Comment manager les phases de démotivation lors d'un changement perturbant ?
- 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 force de vente, motiver efficacement une équipe de commerciaux n'aura plus aucun secret pour vous.

IV. Accompagner sur le terrain pour faire progresser les résultats

Dans cette formation, vous découvrirez l'ensemble des rôles du management commercial : de l'animation d'équipe au pilotage de l'activité jusqu'à l'intégration de la dimension de manager coach.

- Comment donner le goût de la remise en cause et le plaisir du progrès.
- L'optimisation de les résultats d'accompagnement et apporter les correctifs évolutifs aux écarts de compétences et/ou de résultats.
- Comment s'affirmer en tant que manager coach qui sait indiquer la voie à suivre.
- Les piliers de la performance : comment les rendre cohérents et adaptés à chacun ?
- La fixation et le contrôle des objectifs de performance.
- Déceler les domaines de compétences manquantes du collaborateur.
- L'évaluation objectifs : mesurer les résultats, évaluer les compétences, gérer 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.

Lors de cette séquence de formation, il s'agit d'intégrer la maîtrise de toutes les ressources nécessaires pour manager efficacement une force de vente et son activité au quotidien.

V. Affirmer votre leadership : générer de la performance dans l'équipe

Au cours de cette séquence de formation, vous découvrirez des nouveaux leviers de leadership que vous pourrez actionner à volonté pour améliorer la performance et la motivation de toute votre force de vente.

- 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 missions 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 coeur : 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.

Un tel accomplissement ne peut s'opérer que par un leadership fondé sur des valeurs de respect, évolution, croissance personnelle, conscience globale et éthique des hommes et des femmes composant votre force de vente. Toutes ces techniques font partie de cette formation management de la force de vente.

PERFORMANCES

☐ Méthodes pédagogiques

Cette formation management de la force de vente 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 développés. Le présent parcours formation est déployé en 3 phases :

Avant la formation

Avant la formation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires. Il s'agit des travaux préparatoires 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 de la force de vente,
- 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 de la force de vente.

- 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.

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.

La durée de la formation de base est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son 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 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 cette prestation de formation. Il s'agit d'un support pédagogique de base qui vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de formation management de la force de vente. Bref, elle constitue un dossier de référence sur cette formation 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 de la force de vente. 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 contient 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€
TOTAL	21	2.150,00€

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.