



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

Action de formation

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

Logistique Pédagogique

Méthodes pédagogiques	7
Organisation du séminaire	8
Documentation pédagogique	8
Prix de formation	9
Conditions générales	9

sommaire

Contexte de formation

Dans ce séminaire force de vente, vous découvrirez l'ensemble des rôles du management de la force de vente : de l'animation d'équipe au pilotage de l'activité jusqu'à l'intégration de la dimension de manager coach. Il s'agit de maîtriser toutes les ressources nécessaires pour manager efficacement une force de vente et son activité. En vous appuyant sur vos qualités personnelles et les nouvelles compétences, acquises au cours de ce séminaire force de vente, manager efficacement une équipe de commerciaux qui ont souvent la réputation d'être des acteurs les plus difficiles, n'aura plus aucun secret pour vous. En manageant mieux, vous vendrez plus !

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.

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. Imaginez que lors de ce séminaire management force de vente, vous allez découvrir toutes ces méthodes pour développer ce charisme de manager qui est en vous. La manière exacte de procéder. Je suis certain que vous bénéficiez d'une avance sur l'expérience d'au moins 5 années. Savoir quel « style de leadership » va vous apporter une efficacité optimale. Vous découvrirez, quelles méthodes et stratégies de management de la force de vente auront meilleurs effets sur vos performances commerciales.

Ce n'est pas une question de théorie ou d'opinion personnelle. J'ai réalisé ce travail pour toutes les missions, les fonctions, les rôles opérationnels et les repères éthiques employés par les managers d'élite. L'objectif de ce séminaire 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 la culture et la cartographie individuelle de leur force de vente. Il s'agit alors pour le manager, en fonction de son propre style de leadership, d'assurer cohérence et pertinence de ses décisions autant que de ses comportements

Objectifs de formation management force de vente

Voici les objectifs que ce séminaire vous permet d'atteindre :

- Évaluer son niveau de leadership, développer physiquement son impact de leader et optimiser son comportement pour être perçu par sa force de vente, en toute circonstance, comme un leader naturel.
- Savoir décrypter ce que l'on attend de vous : avoir une vision claire sur votre poste, vos missions, votre rôle et vos objectifs stratégiques et opérationnels de manager de votre force de vente.
- Mobiliser, motiver et animer sa force de vente et créer les conditions optimales du succès de chacun de ses commerciaux.
- Traduire les objectifs stratégiques de l'entreprise en actions commerciales performantes de la force de vente.
- Décliner la stratégie de développement en objectifs individuels et définir le processus clair et rigoureux de leur affectation à chaque commercial selon sa "typologie professionnelle".
- Développer ses aptitudes de coach et augmenter l'impact de ses commerciaux en clientèle.
- Intégrer un mode de management de la force de vente adapté aux nouvelles attentes des entreprises et des collaborateurs commerciaux.
- Définir et hiérarchiser les actions nécessaires pour améliorer l'organisation commerciale et accroître l'efficacité de toute la force de vente.
- Créer les conditions optimales pour chacun de ses commerciaux, démontrer son exemplarité et son implication dans la vente et la négociation.
- Être exemplaire dans son leadership de manager commercial dans toutes les phases de la vente ou de la négociation.
- Développer les qualités individuelles de ses commerciaux pour qu'ils puissent exercer leur métier avec la confiance en soi, la résistance au stress et la réactivité optimale.
- Assurer la cohérence et la pertinence de ses décisions autant que de ses comportements.
- Identifier les nouveaux leviers de performance que vous pouvez actionner pour déclencher l'enthousiasme, l'énergie, la proactivité, le plaisir de réussir de votre force de vente. Construire un nouveau système des valeurs fondé sur des pratiques d'engagement et de coopération au sein de votre force de vente.

Le consultant et le concepteur de cette formation management 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 à votre force de vente de véritables défis commerciaux.

Programme de formation management force de vente

1. 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 des compétences opérationnelles 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 de la force de vente 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.
- L'intégration des comportements professionnels qui fluidifient les relations, aide à dépasser les dérapages relationnels et motive la force de vente à progresser.
- Comment se positionner pour faire progresser les compétences de ses commerciaux et sur quels critères doser son implication auprès de chacun ?

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.

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

Ce module de la formation management 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 : force de vente
- 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 force de vente.
- Comment utiliser les succès pour doper les performances de la force de vente ?
- Comment entraîner ses commerciaux à l'optimisme, sans nier problèmes et contraintes ?

Une telle approche du management force de vente 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.

3. 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 session 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 une force de vente 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.

4. Accompagner sur le terrain pour faire progresser les résultats

Dans ce séminaire management force de vente, vous découvrez 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 du progrès ?
- L'optimisation des 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.

Il s'agit de maîtriser toutes les ressources nécessaires pour manager efficacement une force de vente et son activité.

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

Ici, vous découvrirez des nouveaux leviers de leadership que vous pourrez actionner à volonté pour améliorer la performance et la motivation de 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 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 à votre force de vente.
- Comment mobiliser et engager la force de vente dans la performance durable ?
- L'inspirer pour donner confiance, responsabiliser, faire progresser la force de vente.

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 ce séminaire management de la force de vente.

Méthodes pédagogiques

La formation management force de vente propose un dispositif complet de méthodes interactives dont l'intégration s'acquiert par des simulations en situations réelles. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant le séminaire et serviront d'appui aux thèmes développés.

La formation management force de vente se déroule en "Training-Group". Le processus pédagogique est adapté à votre profil professionnel et appuyé par un environnement multimédia, les dossiers personnels, les fiches de travail et de progression. Le parcours formation management force de vente est déployé en trois phases :

Avant le séminaire

Avant la formation management force de vente, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires. Il s'agit des travaux préparatoires qui vont vous permettre :

- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources, identifier les objectifs de développement et préparer votre formation management force de vente.
- D'effectuer le diagnostic de vos potentialités en matière de management force de vente.
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant la formation management force de vente.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement de différents diagnostics pour le traitement des résultats.

Pendant le séminaire

Le processus pédagogique est adapté à votre contexte professionnel et au style de votre profil, afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences en matière de management force de vente à la spécificité de vos objectifs professionnels

- Appropriation des contenus de formation management force de vente par des mises en situation réelle,
- Méthode fondée sur une dynamique interactive reliant les connaissances, les compétences et vos objectifs de performances qui vous sont spécifiques,
- Développement d'une approche personnalisée visant à optimiser vos performances,
- De plus, vous mettrez au point, votre plan d'action de progrès individuel.

Après le séminaire

Avant la fin de la formation management force de vente, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans son contexte professionnel. Cette action est suivie par des actions de télécoaching personnalisé sur demande du participant.

- Cette intervention s'appuie sur les résultats d'évaluation, de la mise en application des acquis du séminaire, qui est effectuée par le stagiaire et communiquée au consultant intervenant 2 mois après la formation management force de vente.
- La mise en place d'un suivi individuel, basé sur un accompagnement associant l'action de télécoaching et vidéo conférences.
- Les plans d'action constituent la base des opérations de télécoaching individuel, centrés sur la mise en application de nouvelles compétences est réalisé, environ 3 à 6 mois après la formation management force de vente.

Le bilan des performances s'effectue 6 mois après la session de télécoaching pour s'assurer que la démarche a bien été appliquée par les stagiaires dans leur pratique du management force de vente.

Organisation du séminaire

Une concentration permanente, une participation active au séminaire 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 est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son déroulement sera communiquée dès l'inscription effective du participant. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par le participant ainsi que les frais de son déplacement.

Le nombre de stagiaires inscrits à ce séminaire est limité 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.

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 du séminaire. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur cette formation management force de vente.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de ce cycle de formation contiennent environ 250 pages plus les fichiers numériques. Il s'agit des fondements de chaque apport, issus des sciences et des pratiques formalisées par les consultants.

L'ingénierie formation management force de vente, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères des performances techniques et des succès obtenus par les stagiaires. L'efficacité des outils pédagogiques ainsi construits se focalise sur plusieurs niveaux :

- Ils contiennent toutes les techniques apprises pendant le stage ainsi que les bases organisationnelles et méthodologiques de la formation management force de vente,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation,
- Ils constituent repères, ressources et ouvertures pour appliquer avec efficacité chacune de ces techniques,
- Ils servent de « référentiel » pour la réalisation des travaux de mise en œuvre des nouvelles compétences,
- Ils contiennent également un tableau de bord de mise en œuvre de vos plans d'action de projet dès la fin du stage.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite dans votre métier de consultant. Pas à pas, elle va préparer votre parcours aux opportunités à saisir, dont le talent que vous possédez déjà, mais que vous ignorez peut être. Cette formation peut être accompagnée, sur votre demande, par un coaching qui vous permet d'optimiser vos potentialités et de trouver, avec le consultant, des solutions à vos attentes professionnelles spécifiques.

Budget formation

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 Direction Régionale de la Formation Professionnelle d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275.

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 le stage. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de stage certifiant que vous avez suivi le programme de ce séminaire.

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 du stage, l'organisme de formation se réserve le droit de facturer 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.

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