

L.C.A.[®]

PERFORMANCES

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

Manager 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

Management commercial : comment mobiliser, motiver et animer sa force de vente et amener à réussir chacun de ses commerciaux ?

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. Il s'agit de maîtriser toutes les ressources nécessaires pour manager efficacement une équipe commerciale et son activité. En vous appuyant sur vos qualités personnelles et les nouvelles compétences, acquises au cours de cette formation, 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.

Clarifier vos missions, fixer de bons objectifs, mobiliser votre équipe, impliquer chacun, soutenir, observer, évaluer vos commerciaux, gérer la démotivation... Comment créer les conditions d'efficacité optimale 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 formation. 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.

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

Vous pouvez acquérir ces compétences dans cette formation management commercial. Et face aux défis lancés, vous saurez comment entraîner vos commerciaux et partager avec eux les plaisirs de la réussite. Imaginez que lors de cette formation, vous allez découvrir toutes ces méthodes et la manière exacte de procéder. Savoir quel « style de leadership » va vous apporter une efficacité optimale, quelles méthodes et stratégies de management commercial auront meilleurs effets sur vos performances.

L'objectif de cette formation management commercial est de vous permettre de clarifier et de traduire les objectifs stratégiques de votre entreprise en actions commerciales performantes, d'harmoniser la stratégie avec la culture et la cartographie spécifique de votre force de vente. Il s'agit alors pour chaque manager, en fonction de son propre style de leadership, d'assurer cohérence et pertinence de ses décisions ainsi que de ses comportements professionnels.

■ Objectifs de formation manager commercial

Voici les objectifs que cette formation vous permet d'atteindre :

- 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 ce que l'on attend de vous : avoir une vision claire sur votre poste, vos missions, votre rôle 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.
- Traduire les objectifs stratégiques de l'entreprise en actions commerciales performantes.
- 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 adapté aux nouvelles attentes des entreprises et des collaborateurs.
- Définir et hiérarchiser les actions nécessaires pour améliorer l'organisation et accroître l'efficacité de l'équipe commerciale.
- 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 équipe.
- Construire un nouveau système des valeurs fondé sur des pratiques d'engagement et de coopération au sein de l'équipe commerciale.

Le consultant et le concepteur de cette formation manager commercial aura le plaisir de vous accueillir, et de vous accompagner personnellement dans ce challenge. Une formation comme celui-ci vous permettra de faire accomplir à votre force de vente de véritables défis commerciaux.

○ Programme de formation manager commercial

I. Se positionner en tant que manager commercial

Construire un leadership performant commence par une meilleure connaissance de soi et une application rigoureuse d'un dispositif complet des compétences opérationnelles du manager commercial.

- Le positionnement en manager commercial : 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 du manager commercial.
- 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, aident à dépasser les dérapages relationnels et motivent les commerciaux 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 et d'accélérer les changements qui s'imposent. Ainsi, la mise en œuvre d'un leadership performant devient une réalité

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

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 du manager commercial, 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 ?

- Comment donner du sens au métier de commercial et faire vivre le plaisir de la vente ?
- Les clés de la démotivation.
- La prise de conscience du levier principal de la motivation des hommes.
- 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, 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 découvrez l'ensemble des rôles du manager 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 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 commercial et 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.

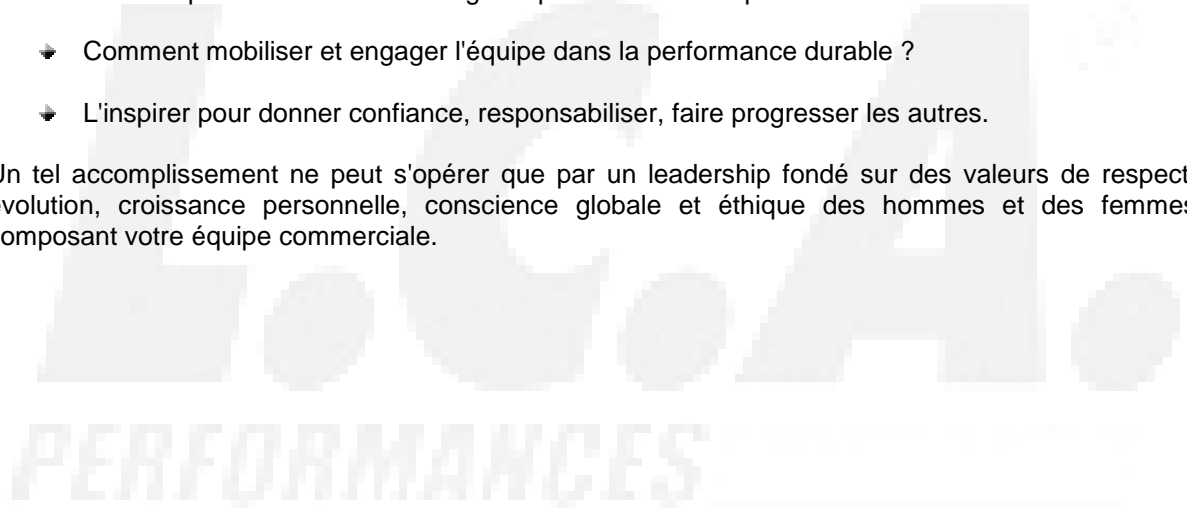
Il s'agit de maîtriser toutes les ressources nécessaires pour manager efficacement une équipe commerciale et son activité.

V. 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 équipe commerciale.

- 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 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 équipe commerciale.



☉ Méthodes pédagogiques

La formation manager commercial 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 la formation et serviront d'appui aux thèmes développés.

La formation manager commercial 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 commercial est déployé en trois phases :

Avant la formation

Avant la formation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires à la formation manager commercial. 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 manager commercial.
- D'effectuer le diagnostic de vos potentialités en matière de manager commercial.
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant la formation manager commercial.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement de différents diagnostics pour le traitement des résultats.

Pendant la formation

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 commercial à la spécificité de vos objectifs professionnels.

- Appropriation des contenus de formation développement personnel 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 la formation

Avant la fin de la formation, 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 personnalisées sur demande du participant.

- Cette intervention s'appuie sur les résultats d'évaluation, de la mise en application des acquis de la formation qui est effectuée par le stagiaire et communiquée au consultant intervenant 2 mois après la formation management commercial.
- La mise en place d'un suivi individuel, basé sur un accompagnement en mode de télécoaching sur demande du participant.
- Les plans d'action constituent la base des opérations de télécoaching individuelles et sont centrés sur la mise en application de nouvelles compétences.

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 opérationnelle.

☉ Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active au 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 notre prestation. Elle vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes du formation. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur cette formation manager commercial et les thèmes abordés.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de cette formation contiennent environ 200 pages. Il s'agit des fondements de chaque apport, issus des sciences et des pratiques formalisées par les consultants.

L'ingénierie de formation manager commercial, 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 méthodologiques de la formation manager commercial,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation manager commercial,
- 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 progrès dès la fin de la formation manager commercial.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation manager commercial vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite. 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 management commercial 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 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 Direction Régionale de la Formation Professionnelle d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET : 433 140 977 00037

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 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 session de formation, l'organisme de formation se réserve le droit de facturer les frais d'annulation correspondant à 100% du prix de la formation.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de session de formation, elle sera facturée 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 ALLIANZ sous le numéro 437 299 36. 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.

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