

Télétravail, profils générationnels... font que le management d'hier est révolu

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES Répertoire spécifique CCP3 titre MUM

- Recruter et intégrer un collaborateur
- Planifier et organiser l'activité de l'équipe commerciale
- Gérer l'équipe
- Mener et animer un projet commercial

DEMARCHE ET CONTENU

Démarche exclusive Formation/action

Session 1 : 2 jours groupe complet

- Le métier d'animateur
- Votre structure idéale
- Votre métier de manager
 - Les attentes N+1
 - Vendre, animer, reporter
- Les bases de votre organisation
 - Répartition de son temps
 - La mise en place de rituel
- Les bases de l'animation
 - Posture d'animateur
 - La préparation
 - Entretien individuel
 - Réunion collective
- Manager relais formation
 - Quoi et comment ?
 - Types apprentissage
- Fil rouge action commerciale
 - Choix et intérêt

Session 2 : 1 jour par demi groupe

- Retour d'expériences
 - Actions menées
 - Satisfactions et difficultés rencontrées
- Validation des attentes du N+1
 - Les vraies attentes du n+1
 - Bilan de cet entretien
- Choix et structuration du fil rouge
 - Quel fil rouge et objectif ?
 - Présentation plan d'action

Session 3 : 2 jours groupe complet

- Intégration nouvel équipier
 - Validation candidature
- Outils animation commerciale
 - Grille d'analyse et utilités
 - Compréhension
 - Optimisation
 - Lieu de formation
 - Quel objectif ?
 - Table, pas table ...

- Télétravail et animation à distance
 - Diaporama, Prési ...
 - Zoom Teams ...
- Animer four Colors
 - Historique, intérêt, sens
 - Profil job, motivationnel style de management et priorités managériales
 - Connaitre et maitriser les couleurs
 - Intégrer les couleurs pour impliquer

Session 4 : 1 jour par demi groupe

- Retour d'expériences terrain
 - Actions menées
 - Joies, Difficultés, Actions correctives
- Avancée Plan d'action

Session 5 : 2 jours groupe complet

- Savoir décider de son temps
 - Grandes règles
 - Prévisionnel d'activité
- Les entretiens spécifiques
 - Cadrage, recadrage
 - Annuels, professionnels
- La gestion des conflits
 - Quels sont-ils ?
 - Comment les régler ?

Session 6 : 1 jour par demi groupe

- Retour d'expériences terrain
 - Actions menées
 - Joies, Difficultés, Actions
- Préparation session finale

Session Finale 1 jour groupe complet

- Présentation action commerciale
- Validation des acquis

DURÉE

70 h soit 10 jours sur 6 mois

PUBLIC CONCERNÉ

Salarié, personne en reconversion, demandeurs d'emploi

PRÉ-REQUIS

Validation entretien de candidature

TARIF

3600 € HT finançable CPF ou OPCO entreprise

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

Présentiel
Distanciel
48H mini avant le début de la session
Minimum 8 personnes

METHODES MOBILISEES

Mises en situation / Quiz /
Tablette / Analyse
comportementale (OOjob)

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Évaluation : ECF et session
d'examen (CERES)
Suivi : via Batisuivi
Accompagnement et suivi
personnalisé par nos
formateurs experts métier

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras expert CNEFOP

Formation et démarche inscrites INPI