

*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