

---

## Programme de Formation

---

### Piloter efficacement son équipe commerciale GENERALE

---

#### Organisation

---

**Durée :** 4 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

---

#### Contenu pédagogique

---



##### **Public visé**

Responsable grand compte  
Directeur des ventes  
Responsable commercial  
Directeur commercial



##### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les différentes organisations commerciales possibles : géographique, par typologie de clients, par type de fonction commerciale, par marché etc.
- Force et faiblesse de ces systèmes organisationnel
- Savoir interroger ses clients pour cerner et comprendre leurs motivations
- Identifier les leviers de motivation de ses équipes
- Savoir quand sortir du cadre et recruter à l'extérieur
- Identifier les compétences clés des postes à pouvoir
- Mesurer la performance de son organisation
- Identifier les points de faiblesse organisationnelle
- Maîtriser les 5 leviers du changement
- Maîtriser les 5 clés du management
- Savoir faire un reset organisationnel



##### **Description**

Journées alternant théorie et cas pratiques grâce à des ateliers. Ces derniers étant basés sur des cas fictifs ou réels rencontrés par le public formé.



##### **Prérequis**

Aucun pré-requis (connaissance et compétence spécifique) n'est souhaité.



### **Modalités pédagogiques**

Les programmes de formations se dérouleront ainsi :

- formation avec support sur le module général
- accompagnement individualisé des acquis et l'adoption de nouvelles pratiques de pilotage et de management par des séances programmées entre les stagiaires et le formateur.

Formation générale

- Supports de formation selon programme
- Déroulé :
  - o Fixation des objectifs collectifs et individuels par séance
  - o Questionnaire d'autoévaluation
  - o Apport théorique et présentation des concepts
  - o Echanges d'expérience
  - o Exemples et exercice pratique par l'échange et l'exposé
  - o Retour sur les objectifs de la séance, tour de table et conclusions
- Le formateur proposera une série d'exemples et d'illustration des théories et des concepts mais privilégie les exemples pris sur le terrain et les illustrations proposées par les stagiaires en séances
- Le formateur en poursuivant les objectifs pédagogiques favorisera les échanges entre les stagiaires



### **Moyens et supports pédagogiques**

Des entretiens individualisés sont prévus pour vérifier de façon complémentaire les niveaux d'appropriation



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

Un auto positionnement des stagiaires sera réalisé en amont de la formation. Un autre auto positionnement sera réalisé à l'issue de la formation afin d'évaluer la progression.

En complément, les stagiaires pourront exprimer leurs besoins et attentes via leur extranet.

La plupart des formations donnant lieu à des mises en applications pratiques, le formateur prévoit de consacrer du temps pour le collectif et/ ou pour chaque stagiaire dans la matérialisation et concrétisation des acquis :

- Appropriation de certains outils par la personnalisation des outils
- Mises en pratiques visibles et retours d'expérience
- Résultats opérationnels sur le terrain

Le formateur s'assure par ses contrôles pendant la formation que les stagiaires ont bien pu acquérir les connaissances et les compétences transmises.

Un questionnaire de satisfaction à chaud sera envoyé juste après la formation, puis un questionnaire à froid le sera également 1 mois après la fin de la formation.