



INTRA : Nous consulter

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #V013

PUBLIC CIBLE

- Managers commerciaux

DURÉE DE LA FORMATION

4 jours (28 heures de formation + temps de travail individuel : 15h estimé)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Suivre la montée en compétence des équipes
- Manager une équipe opérationnelle
- Être le « meilleur vendeur » de l'équipe

PRÉREQUIS

- Diplôme de Niveau BAC + 3 ou 5 années d'expérience sur un poste similaire
- Formation certifiante

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme de formation

- **Dispositif de formation sur une année comprenant :**
 - Une phase de positionnement : Questionnaire en ligne sur les connaissances métier
 - Evaluation par le manager sur les compétences ciblées
 - Evaluation par la formatrice lors d'un entretien d'une heure (physique)
 - Passage du test DISC et Forces Motrices et distribution du rapport personnalisé
- **Module 1 : Le Manager Commercial Coach**
 - Le style de leadership : Styles de management, points d'appui et zones d'inconfort, le leadership dans l'action managériale
 - Identifier et comprendre les différentes personnalités : Les 4 profils (approche DISC), manager avec les couleurs, cartographie des membres de l'équipe, réveiller le potentiel des collaborateurs
 - Organiser la montée en compétences de son équipe : Autodiagnostic et radar de la vente, coaching opérationnel (à chaud et à froid), méthode DIAM, méthode CAR, organiser la montée en compétences par des trainings efficaces et ludiques
 - La posture coach : Croire en son champion, écouter, questionner, reformuler, féliciter, les outils du coaching adaptés à l'accompagnement commercial, les trainings
- **Module 2 : Manager une équipe opérationnelle**
 - Organiser une équipe de commerciaux selon les compétences individuelles et collectives : mapping d'équipe, analyse de la cartographie de l'équipe en fonction des profils
 - Motiver une équipe de commerciaux (mode managérial adapté et valorisation des performances) : les leviers de motivation, le feedback
 - Suivre les performances des équipes : le rythme du suivi commercial, les différents outils d'accompagnement
 - Préparation à l'évaluation (étude de cas)



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant d'évaluer les progrès individuels

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Le parcours de formation permet de préparer le Bloc 4 « Encadrer et animer une équipe commercial » de la certification « Responsable développement Commercial » de l'ESGCV, immatriculé NSF 312 - Niveau 6 – RNCP36610, Enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 01/07/2022 et dont le référentiel est accessible à l'adresse suivante :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/36610/>

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en vente

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - – lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023 : 4
- Taux d'assiduité : 100%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 96%
- Taux d'obtention de la certification : NA (Passage en juillet 2024)



TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les intitulés métiers du Responsable du développement commercial sont variés et peuvent différer selon les domaines et structures dans lesquels il évolue.

- Business developer
- Responsable commercial
- Responsable grands comptes ou comptes clés
- Responsable partenariat
- Responsable clientèle
- Responsable des ventes
- Chef de vente
- Chef de secteur/zone
- Responsable de secteur
- Chargé d'affaires
- Conseiller commercial
- Consultant commercial

CODE(S) ROME :

- M1707 - Stratégie commerciale
- D1407 - Relation technico-commerciale
- D1406 - Management en force de vente

TAUX D'INSERTION

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours VAE	Taux d'insertion global à 6 mois (en%)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en%)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2021	718	1	92	67	-
2020	279	1	89	71	-
2019	215	0	96	80	79

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>