

Durée : 14 heures – 2 jours

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Tous les managers, commerciaux ou les futurs managers commerciaux, les directeurs de marketing, chefs de ventes, dirigeants d'entreprise

Pré requis

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- S'affirmer dans le rôle de manager.
- Améliorer son efficacité et ses compétences en stratégie commerciale.
- Mettre en place une stratégie adaptée dans un environnement précis.
- Mettre en place une équipe compétente et performante.
- Construire un esprit et une cohésion d'équipe.

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

INTRODUCTION

Tour de table : présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs

1 - Stratégie commerciale

- Diagnostic de situation.
- Segmentation, ciblage, scoring.
- Sectorisation, allocation des ressources.
- Fixation des objectifs.
- Systèmes de primes.
- Plan d'action commercial.
- Mesure et suivi de la performance.

2 - Management de la force de vente

- La connaissance de soi et de ses collaborateurs.
- La communication efficace avec son équipe.
- L'accompagnement terrain et le coaching commercial.
- Les entretiens.
- Le recrutement des meilleurs profils.
- Le plan d'intégration d'un nouveau format.

ORGANISATION

Formateur pressenti

Consultant Formateur Coach expert en **Management**, Adrien C. a été certifié par l'Académie Accor[®] en 2003, Il a aussi reçu en 2008 la certification de l'[Académie du Service](#)[®], leader français du conseil et de la formation aux métiers de service. Il est diplômé de Griffith University (Brisbane, Australie).

18 ans d'expérience, bilingue Anglais, le formateur est intervenu dans plus de 20 pays. Enseignant à l'IFAG - Ecole de Management et d'entrepreneuriat, et à l'IAE - Ecole Universitaire de Management - niveau Bac + 5, il a exercé différentes responsabilités au sein du Groupe Accor, 1er opérateur hôtelier mondial, dans le Management, essentiellement pour les marques Sofitel et Mercure

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation interactive à l'aide de diapositives animées type PowerPoint
- Exposés théoriques / Etude de cas concrets
- Mise à disposition d'un ordinateur portable équipé du pack Office et du logiciel EBP Paie
- Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation (envoi par mail)

Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'emargement par demi-journée

Modalités d'évaluation

- **Avant la formation :**

Inter / Intra : Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise

Intra : Réunion de cadrage avec le commanditaire, Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise.

- **Pendant la formation :**

Questionnement tout au long de la formation

Bilan commun le dernier jour

Evaluation de la formation peut se faire sous forme de tests,

QCM, quizz mais aussi des études de cas, des mises en

situation pour mesurer l'atteinte des objectifs

Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des

participant/e/s

- **Après la formation :**

Evaluation à froid dans les 3 à 6 mois qui suivent la formation

Délai d'accès à la formation :

Inscription toute l'année

Validation de la session : A l'issue du stage, l'organisme de formation fournira au stagiaire une attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de la session

Limite d'effectif

Minimum : 4 personnes - Maximum : 8 personnes.

Prix indicatif par stagiaire : 1 320 € (net de taxes) soit 660 € par personne et par jour

Prix intra : nous consulter

Accessibilité :

Notre service administratif met tout en œuvre pour trouver la solution la plus adaptée en cas de handicap.

En cas de PMR, par exemple, les cours se déroulent auprès d'un centre d'affaire ou d'un hôtel permettant l'accessibilité.

Indicateur(s) de résultat :

Taux de satisfaction : NC

Modalités d'inscription & informations

- mail : info@azotformation.com

- tél : 02 62 74 66 52



Nos prochaines sessions INTER et INTRA 2021 : nous consulter