

A grayscale background image showing a group of business professionals in suits huddled together, with their hands clasped in the center, symbolizing teamwork and collaboration.

# **PROGRAMME DE FORMATION MANAGER SES EQUIPES COMMERCIALES**



## PRÉREQUIS :

Avoir une expérience d'au moins 1 an dans la vente ou le management



## DUREE DE LA FORMATION

2 jours soit 14 heures de formation. Possibilité d'une journée supplémentaire en accompagnement personnalisé sur le site du participant (analyse sur demande)

**L'organisation que nous vous proposons est la suivante :**

- **Option 1** : en **présentiel** au sein de votre entreprise
- **Option 2** : en raison des imprévus inhérents à la situation sanitaire, nous vous offrons la possibilité de réaliser la formation en classe **virtuelle** via un de nos outils collaboratifs : TEAMS ou ZOOM



## OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de la formation, les collaborateurs seront en mesure de :

- Maîtriser les fondamentaux du Management : « *Du pilotage à la montée en compétence des collaborateurs* »
- Maîtriser les étapes clés de la vente : « *De la préparation à la qualification* »
- Développer ses capacités relationnelles et motivationnelles dans son management



## CONTENU PEDAGOGIQUE

### JOUR 1

1. Appréhender son style de Management via le DISC
2. Maîtriser les incontournables du Management :
  - 2.1. Indicateurs de pilotage de la performance
  - 2.2. Accompagnement des équipes sur le terrain
3. Maîtriser les 6 étapes de la vente
  - 3.1. Avant l'entretien
  - 3.2. Pendant l'entretien
  - 3.3. Après l'entretien
4. Appréhender les principaux profils de collaborateurs (DISC)
  - 4.1. Repérer les styles
  - 4.2. Adapter sa communication

### JOUR 2

1. Mettre en œuvre l'écoute active dans son style managérial
2. Maîtriser les techniques pour gérer les conflits
3. Acquérir les outils pour gérer son stress et mettre en exergue son leadership en situation de crise

*Pour ces trois points des **scenarii individuels** sont conçus en temps réels pour répondre aux besoins des participants en fonction de leur situation.*



## METHODES PEDAGOGIQUES

03

### LA METHODE EXPERIENTIELLE VIA LES JEUX DE ROLE ET LES MISES EN SITUATION

Nous mémorisons plus facilement les expériences que nous avons nous-mêmes vécues. Ainsi, en se confrontant personnellement à une situation, nous avons l'occasion d'appréhender nos propres réactions et d'évaluer les obstacles possibles. Cet **apprentissage par l'expérience** ou par l'expérimentation représente une méthode pédagogique, basée sur l'action qui consiste pour les apprenants à réaliser et vivre des expériences pour en déduire un enseignement et le mémoriser

02

### LE PEER LEARNING

Le **Peer Learning** est un apprentissage participatif, basé sur la coopération et la co-construction de savoirs entre des apprenants qui quittent un statut passif pour devenir ensemble acteurs de leur formation. Cette approche valorise un apprentissage concret, interactif, engagé; Il s'agit d'apprendre avec et grâce aux autres, en reprenant toute sa place dans le processus d'apprentissage.

01

### L'ACCOMPAGNEMENT DE PROXIMITÉ : LE COACHING

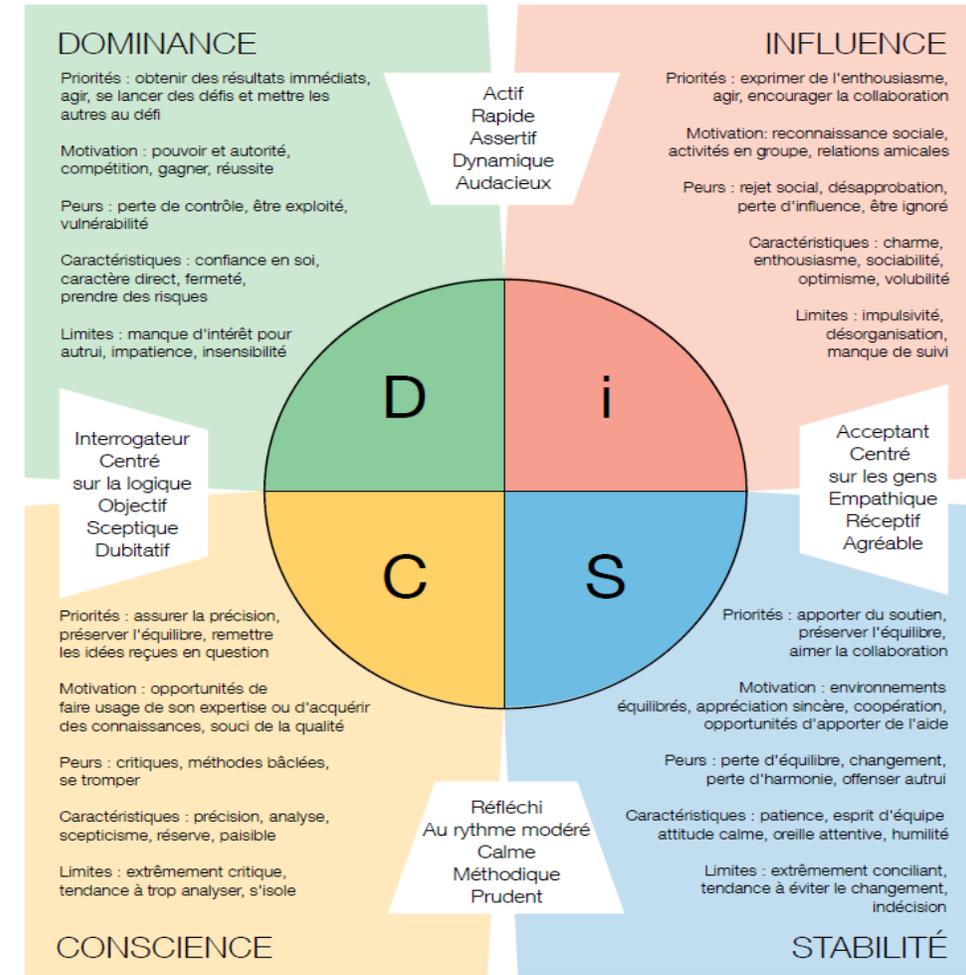
Le **coaching** est un accompagnement de personnes ou d'équipes dans le but de développer leurs potentiels respectifs, de permettre l'émergence et la mise en place de stratégies de réussite pour définir et atteindre leurs objectifs, tant dans les domaines personnels que professionnels.



## OUTIL PEDAGOGIQUE

Le DISC est une analyse comportementale qui décrit le comportement d'un individu (style naturel) et la manière dont il s'adapte à son environnement (style adapté). A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- mieux comprendre leur zone de confort et d'inconfort
- prendre conscience de leurs forces et leurs axes de progression
- mettre en place des stratégies de réussite
- adopter des attitudes qui répondent aux exigences de l'environnement
- développer leur adaptabilité et leur flexibilité
- mieux communiquer avec autrui





## MODALITES D'EVALUATION

- **Evaluation diagnostique** sous la forme d'un questionnaire d'auto-positionnement
- **Evaluations formatives** sous la forme de jeux de rôles, de pitch ou de mises en situation avec feed back oral du formateur
- **Evaluation sommative** sous la forme d'un Questionnaire à Choix Multiples



## MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Nos formations sont exclusivement réservées aux entreprises en B to B et en intra. Le délai d'accès entre la demande et le début de la prestation est en moyenne de **6 semaines**. Dans une véritable démarche de co-construction avec le commanditaire, nous adaptons et déployons une formation « sur mesure ». Pour assurer la réussite du projet, nous préconisons une méthodologie en **4 étapes** :

### 01 DIAGNOSTIC

- Appréhender le **contexte** et les **enjeux du projet** afin d'identifier en quoi le projet de formation s'inscrit dans un processus plus global d'évolution, de changement ou de développement
- Analyser les besoins et des **problématiques rencontrées**
- Déterminer le **profil** des apprenants
- Définir les **objectifs** de formation
- Déterminer les **moyens** (matériels, humains, financiers et temporels) à mettre en œuvre

### 02 ADAPTATION - CONCEPTION

- Réaliser l'**ingénierie du dispositif** de formation : choix des **scenarii pédagogiques**, des **méthodes**, des **outils** et des **évaluations**
- Organiser les **réunions de cadrage** pour validation

### 03 IMPLANTATION ET PILOTAGE

- **Animer** les modules de formation
- **Coordonner** tout le dispositif avec l'ensemble des parties prenantes du projet
- **Evaluer** les acquis des participants (évaluations diagnostique, formatives et sommatives)

### 04 EVALUTATION ET BILAN DU DISPOSITIF

- Recueillir et analyser l'**appréciation des parties prenantes**
- Proposer un **suivi post-formation**



## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

### RÉFÉRENT HANDICAP

Puisqu'une des valeurs que nous prônons est l'**inclusion**, PHOROS porte une attention particulière à l'accueil des personnes en situation de handicap. C'est pourquoi, nous recommandons au participant de signaler, dès son inscription, la nature de son handicap ainsi que ses besoins spécifiques, afin que nous puissions l'accueillir dans des conditions optimales.



**Votre référent Handicap : Sylvain ROBERT-BABY sera à votre écoute :**

- 06 84 83 72 71
- [s.robertbaby@phoros.fr](mailto:s.robertbaby@phoros.fr)



### TARIF

La tarification de cette formation s'élève à 2 600 € HT pour les deux journées de formation



### CONTACTS

Pour toute information, nous vous invitons à nous adresser un mail à l'adresse suivante : [s.robertbaby@phoros.fr](mailto:s.robertbaby@phoros.fr)