



CATALOGUE

FORMATIONS MANAGEMENTS

Evolearning

N° de Déclaration : 32620289262

1400 rue D'AVELETTE 62232 ANNEZIN

Version 4 / janvier 2024



MANAGEMENT CHEF DE COUR

Les objectifs de la formation

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- **Objectif n°1** Apporter aux participants les méthodes, les outils, et les comportements permettant de motiver et de dynamiser leur équipe
- **Objectif n°2** Maîtriser les règles du jeu du management d'équipe de proximité
- **Objectif n°3** Augmenter L'engagement de ses magasiniers

Public : Chef de Cour

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 1 jour (7 Heures)

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation Formation

Contenu :

1 : Apporter aux participants les méthodes et les outils permettant de motiver et de dynamiser leur équipe

- C'est quoi un Chef de Cour ?
- Les leviers de la Motivation.
- Définir les règles du jeu et donner du sens au métier.
- Les pratiques pour établir une autorité respectueuse : combiner l'affirmation de soi avec la considération et la compréhension des autres, en faisant preuve d'empathie et de bienveillance.

2 : Maîtriser les règles du jeu du management d'équipe de proximité

- Evaluer pour faire progresser.
- Comment bâtir la multi - compétence des équipes.
- Adopter un Management directif ou participatif ou délégitif.
- Comment faire passer un message.
- Les canaux de communication avec les collaborateurs : choisir le timbre et le volume de la voix pour une interaction positive.
- Comment anticiper un conflit ou le gérer.
- Comment mener des entretiens individuels.

3 : Augmenter L'engagement de ses magasiniers

- Comment créer un esprit de groupe et une cohésion d'équipe entre les magasiniers et avec le reste des collaborateurs de l'agence.
- Comment mener des briefings et débriefings ?



Méthode pédagogique : Alternance entre apports théoriques et mises en situation issues de leur quotidien, travaux en sous-groupes, jeux de rôles, vidéo repère des bonnes pratiques managériales.
Exercices de mise en situation pour permettre aux participants de mettre en pratiques les compétences acquises.

Modalités d'évaluation : Réalisées lors des mises en situation tout au long de la formation

Intervenant : Francois Descamps

Nombre minimum de participants : 1

Nombre maximum de participants : 12

Durée / date : 1 jour (7 heures) à convenir selon les inscriptions

Coût : 1200 € HT hors frais de déplacement

Lieu : A convenir selon les inscriptions

Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes tel est votre cas et que vous souhaitez suivre cette formation, vous pouvez contacter notre référente handicap (Sylvie Salmon 06 19 19 19 36 13 / evolearning@orange.fr). Les possibilités d'aménagement de la formation pour en faciliter le suivi seront étudiées.

Taux de satisfaction de cette formation : 9.40 – « Maj. » octobre 2024

Contacts inscription : evolearning@orange.fr Sylvie Salmon 06 19 19 36 13



Mon métier manager commercial

Développer la performance commerciale par le management de son équipe

Le manager commercial est en première ligne pour accompagner les mutations actuelles et générer la performance des équipes qu'il dirige.

Ce cycle de formation lui permet d'acquérir les clés pour déployer la stratégie commerciale, renforcer les performances de ses collaborateurs en les motivant, et en développant leurs compétences.

Le manager commercial, véritable Leader gagne ainsi en efficacité par la maîtrise de méthodes éprouvées et de comportements Exigeants et bienveillants.

Les objectifs de la formation :

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable d'acquérir et appliquer les principes fondamentaux du management commercial : Cela inclut la connaissance des théories de management, des styles de leadership et la capacité de les appliquer dans des situations professionnelles variées.

De Maîtriser les rituels de management efficaces : L'apprenant sera en mesure d'identifier et d'implémenter divers rituels de management, comme les réunions d'équipe régulières, les sessions de feedback, et les techniques de motivation.

- Objectif n°1 : Savoir gérer les messages à faire passer auprès des équipes pour que les actions soient réalisées sans devoir répéter et réaliser plus souvent des réunions, des briefings, et des débriefings.
- Objectif n°2 : Maîtriser l'importance du feed back dans le management de proximité
- Objectif 3 : Maîtriser les méthodes pratiques d'analyse de potentiel de secteur.
- Objectif 4 : Construire avec pertinence un plan d'action commerciale efficace.
- Objectif 5 : Savoir analyser et exploiter les résultats des collaborateurs.

Public : Responsables d'agence et de services

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 6 journées 42 heures

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation Formation

Contenu de la formation :

PARTIE 1 : Manager une équipe commerciale (3 jours)

En introduction :

Actions de management réussies, non réussies, non abouties, en cours.



1 - Bien se connaître pour corriger et adapter son style de management.

Éviter les comportements "extrêmes" : copinage, autoritarisme...

"Comment suis-je perçu par mes collaborateurs ?"

Renforcer sa flexibilité dans l'exigence du service client

Mise en situation

Exercice : grille d'analyse de son style de management.

2 - Comprendre son équipe et la manager en leader

Repérer les actes clés attendus de ses collaborateurs

Traduire ses actes clés en compétences.

Évaluer et faire s'auto évaluer chacun de ses collaborateurs simultanément sur son envie de faire et sur sa compétence.

Construire un arbre des compétences.

Mise en situation

Exercice : élaborer la grille d'évaluation de ses collaborateurs à travers un arbre des compétences.

3 - Stimuler la motivation pour obtenir davantage de ses collaborateurs

Connaître les leviers de motivation des collaborateurs.

Intégrer les besoins spécifiques des jeunes générations et des autres générations.

Instaurer un moral haute pression : les clés d'un climat engageant et stimulant.

Individualiser son action en s'adaptant aux leviers de motivation spécifiques à chaque collaborateur.

Mise en situation

Exercice : quels sont les moteurs de mes collaborateurs ?

4 - Mener des entretiens individuels qui mobilisent ses collaborateurs

Se fixer un objectif à chaque entretien managérial.

Négocier des objectifs ambitieux.

Accompagner le changement des habitudes.

Recadrer un collaborateur : les techniques d'assertivité.

Remotiver un vendeur aux résultats insuffisants...

Mise en situation

Exercice : mises en situation sur entretiens managériaux.

PARTIE 2 : Piloter la performance commerciale (3 jours)

1 - Définir le potentiel client/marché

Maîtriser des méthodes pratiques d'analyse de potentiel de secteur :

Définir les priorités de chaque membre de l'équipe en fonction des opportunités de chaque client.

Identifier les causes de perte de chiffre d'affaires et définir les actions de progrès.

Mise en situation

Exercice : élaborer l'analyse complète.

2 - Construire un plan d'action commerciale efficace

Choisir les actions à mener en priorité, les résultats attendus, avec quels moyens.

Optimiser la répartition de la démarche entre les équipiers.

Prévoir la mesure et le suivi : comptes rendus d'activité, tableaux de bord, présence terrain.

Optimiser son propre temps au service de l'équipe.

Mise en situation

Exercice : élaborer un plan d'actions commerciales.



3 - Analyser et exploiter les résultats collaborateurs

Analyser, exploiter tableaux de bord et statistiques.

Mesurer l'activité de chaque collaborateur : organisation, ratios d'activité, maîtrise du plan de vente.

Communiquer et animer l'équipe autour du comment et des résultats.

Mise en situation

Exercice : quel tableau de bord commercial et quelle animation.

Méthode pédagogique : Alternance entre apports théoriques et mises situation, travaux en sous-groupes, jeux de rôles

Modalités d'évaluation : Réalisées lors des mises en situation par des cas pratiques de management, par ateliers et par jeux de rôle.

Intervenant : Francois DESCAMPS

Nombre minimum de participants : 5

Nombre maximum de participants : 15

Date et lieu : à convenir selon les inscriptions

Durée : 6 jours

Coût : 6600 € HT (hors frais de déplacement)

Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Si vous êtes tel est votre cas et que vous souhaitez suivre cette formation, vous pouvez contacter notre référente handicap (Sylvie Salmon 06 19 19 19 36 13 / evolearning@orange.fr). Les possibilités d'aménagement de la formation pour en faciliter le suivi seront étudiées.

Taux de satisfaction de cette formation : 10 « MAJ » mai 2024

Contacts inscription : evolearning@orange.fr

Sylvie Salmon 06 19 19 36 13