

# Conduire votre équipe vers le succès

## PROGRAMME DE FORMATION

### CONTACT DE L'ORGANISME

David Noga

### DATES OU PERIODE

Nous contacter

### DURÉE

2 jours / 14h

### LIEU DE FORMATION

Nous contacter

### TARIFS

1390€ HT /pers

### PRESENTATION DE LA FORMATION

Optimiser la gestion d'une équipe commerciale par l'acquisition de méthodes et de leviers opérationnels

### PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant améliorer ses capacités en encadrement d'équipe commerciale

### PRÉREQUIS

Aucun

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone. Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- « **Comprendre le management d'équipe** »
- « **Appréhender le rôle du manager** »
- « **Adopter un positionnement social stratégique** »
- « **Connaître son équipe** »
- « **Recruter les bons profils** »
- « **Mener son équipe vers le succès** »
- « **Réussir le changement** »
- « **Passer de l'efficacité à la performance** »

## CONTENU

- **« Comprendre le management d'équipe »**
  - Différencier le commandement, le management et le leadership
  - Identifier le management directif
  - Identifier le management persuasif
  - Identifier le management participatif
  - Identifier le management coercitif
  
- **« Appréhender le rôle du manager »**
  - Se positionner en expert métier
  - Se montrer ambitieux visionnaire
  - Dégager une âme de leader
  - Se montrer bon communicant
  - Fédérer habilement son équipe
  - Créer l'adhésion individuelle
  - Se muer en radar d'écoute
  - Se muer en satellite d'observation
  - Désamorcer un conflit
  - Se faire garant de la reconnaissance et du mérite de chacun
  - Se faire force de proposition
  
- **« Adopter un positionnement social stratégique »**
  - Moi,
  - Ma communication,
  - Les autres
  
- **« Connaître son équipe »**
  - Appréhender le junior
  - Appréhender le pro
  - Appréhender le bosseur
  - Appréhender le requin
  - Appréhender le roublard
  - Appréhender l'artiste
  - Appréhender le rebelle
  - Appréhender le paresseux
  - Appréhender le retraité
  
- **« Recruter les bons profils »**
  - Rédiger une fiche de poste
  - Rédiger et publier une annonce d'emploi
  - Définir la nature du recrutement
  - Définir les critères de choix objectifs
  - Utiliser la technique de sédimentation CIII
  
- **« Mener son équipe vers le succès »**
  - Planifier pour réussir
  - Réussir sa prise de fonction
  - Manager par la preuve
  - Savoir jouer de la transparence
  - User de l'équité pour cimenter l'équipe
  - Faire usage d'une main de fer dans un gant de velours

- Responsabiliser vos collaborateurs
  - Savoir motiver et récompenser
  - Maîtriser la gestion du conflit
- « **Réussir le changement** »
- Communiquer le changement
  - Cartographier les acteurs du changement
  - Cartographier les alliés du changement
  - Cartographier le réseau de relais
  - Identifier le triptyque des résistances
  - S'impliquer dans le projet de changement
  - Etablir un plan d'évolution managériale
  - Etablir un plan de formation
  - Piloter le changement par la data
  - Piloter le changement par l'enquête sociale
- « **Passer de l'efficacité à l'efficience** »
- Distinguer efficacité, performance et efficience
  - Développer sa philosophie du résultat
  - Faire de la formation continue un atout
  - Instaurer la méritocratie participative
  - Conserver vos profils à forte valeur ajoutée
  - Transcender sa fonction pour transcender le mental

## MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

### Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Méthodes expositives, actives et participatives
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

### Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

### Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

### MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Nous vous proposerons des solutions d'adaptations (exemple : supports de formations, rythme de la formation, soutien pédagogique, etc.) et d'aménagements en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent handicap pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail : [contact@erudeo.fr](mailto:contact@erudeo.fr). Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adapter.
- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via l'application Zoom/Google MEET/ Microsoft Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : **contact@erudeo.fr**

### INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite des stagiaires	Nombres de stagiaires formés	Taux de recommandation
NC%	NC	NC%