

PARCOURS DE FORMATION PILOTAGE

Intitulé de l'action	<i>PARCOURS PILOTAGE</i>
Certification	<i>Responsable technico-commercial France et international Niveau 2</i>
Durée totale en jours estimée	<i>11</i>
Durée totale en heure estimée	<i>83</i>
Public visé	<i>Directeurs, responsables et adjoints de points de vente</i>
Prérequis et niveau de connaissances préalables nécessaires	<i>Aucun prérequis Accessible aux personnes en situation de handicap Inscription sur demande à a.borne@atelier-cactus.com Formation intra-entreprise</i>
Investissement	<i>Coût jour 1 500 euros</i>
Taux de satisfaction (2019-2020)	<i>97% sur 163 stagiaires</i>
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identifier son rôle de manager et sa valeur ajoutée dans la performance du point de vente</i> • <i>Maîtriser la méthode de vente appliquée par ses vendeurs</i> • <i>Lister les missions correspondant au poste de manager du point de vente</i> • <i>Piloter la performance de son équipe</i> • <i>Augmenter les résultats commerciaux</i> • <i>Animer et motiver ses collaborateurs</i> • <i>Développer les compétences de ses collaborateurs</i> • <i>Accompagner le changement</i> • <i>Affirmer son leadership</i>

Détail du programme de formation : 83 heures au total dont 77 heures de formation présentielle + 6 heures de distanciel

Module 1 : Prise de poste (14 heures) :

- *Le marché et le secteur d'activité concerné*
- *La concurrence*
- *Les points de différenciation et la valeur ajoutée de la marque*
- *Travail sur la cohésion de l'équipe*
- *Construction du pitch de la marque*

Module 2 : Intelligence émotionnelle dans la vente (14 heures) :

- *Identifier ses points forts et ses axes d'amélioration dans la gestion de ses émotions*
- *Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle*
- *Personnaliser la vente*

Module 3 : Leadership (7 heures) :

- *Les clés de la motivation collective et individuelle*
- *Adapter son management au niveau de compétences et de motivation de ses collaborateurs*
- *Donner du sens*
- *Créer des synergies*
- *Gérer les résistances*

Module 4 : Organisation (7 heures) :

- *La chaîne de causalité*
- *Les leviers de l'augmentation des indicateurs clés de performance*
- *Construire et suivre un plan d'actions*
- *Gérer son temps et son organisation efficacement*

Module 5 : Talents (7 heures) :

- *Evaluer les compétences*
- *Concevoir un plan de développement des compétences*
- *Suivre et faire grandir ses collaborateurs*
- *Gérer les freins*

Module 6 : Animation d'équipe (7 heures) :

- *Lister les différents leviers de motivation individuelle*
- *Définir les attentes inter générationnelles*
- *Construire un plan d'animation de son équipe*

Module 7 : Gestion de la fidélisation clients (7 heures) :

- *Lister son Top Ten parmi ses clients*
- *Concevoir un plan d'actions de clienteling*
- *Maîtriser la technique d'appels clients*
- *Mesurer le ROI des actions*

	<p>Module 8 : Equipe (7 heures) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir les profils nécessaires à l'efficacité de l'équipe • Concevoir un plan d'actions pour chasser et recruter les profils pertinents • Maîtriser les étapes d'un entretien de recrutement • Concevoir un plan d'intégration d'un nouveau collaborateur <p>Module 9 : Préparation à la soutenance (7 heures) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir le sujet du projet professionnel • Aide à la rédaction • Entraînement à la soutenance
<p>Modalités et méthodes pédagogiques</p>	<p><i>Utilisation de ressources pédagogiques en ligne (4 heures)</i></p> <p><i>Classes virtuelles, webinar, échanges avec un formateur (2 heures) avec quiz exigeant 85% de réussite</i></p> <p><i>Temps de formation présentielle (77 heures) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeux pédagogiques de prise de conscience • Apports méthodologiques • Activités de développement de la créativité • Exercices de mise en pratique • Entraînement et mises en situation • Appels de veille concurrentielle <p><i>Productions à réaliser :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pitch commercial de la marque • Plan d'actions commerciales • Plan de développement des compétences de ses collaborateurs • Plan d'actions et de développement personnel
<p>Moyens et ressources mobilisés pour la formation</p>	<p><i>Formateurs experts en efficacité commerciale et management B2C</i></p> <p><i>Locaux : salles de formation désignées par l'entreprise cliente</i></p> <p><i>Supports digitaux : google form</i></p>
<p>Nombre de stagiaires minimum</p>	<p>6</p>
<p>Nombre de stagiaires maximum</p>	<p>9</p>

Suivi et évaluation	<p>Evaluation préalable :</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Entretien téléphonique et test de positionnement Google Forms</i> <p>Suivi :</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Mise en place d'un passeport de formation</i>• <i>Création d'un groupe Whatsapp</i>• <i>Animation du groupe Whatsapp par les consultants</i>• <i>Exercices intersessions</i> <p>Evaluation tout au long de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Quiz d'évaluation sur plateforme e-learning</i>• <i>Passeport de formation</i>• <i>Evaluation tripartite collaborateur + formateur + N+1</i> <p>Evaluation de la satisfaction du stagiaire :</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Evaluation à chaud</i>• <i>Evaluation à froid à 3 semaines après la fin du parcours</i> <p><i>L'évaluation des acquis se fait par le biais d'exercices et de mises en situation tout au long de la session.</i></p>
---------------------	---