

PARCOURS DE FORMATION AGILITE

Intitulé de l'action	<i>PARCOURS AGILITE</i>
Certification	<i>Responsable technico-commercial France et international Niveau 2 Code RNCP : 23674 Taux de réussite : 85%</i>
Durée totale en jour estimée	<i>14</i>
Durée totale en heure estimée	<i>100</i>
Public visé	<i>Chefs des ventes, managers commerciaux B2B et B2C</i>
Prérequis et niveau de connaissances préalables nécessaire	<i>Aucun prérequis Accessible aux personnes en situation de handicap Inscription sur demande à a.borne@atelier-cactus.com Formation éligible au CPF en inter Entreprise et intra entreprise</i>
Conditions d'accès	<i>Session garantie à partir de 4 participants (informations auprès de a.borne@atelier-cactus.com)</i>
Investissement	<i>6 500 euros par personne</i>
Taux de satisfaction (2019-2020)	<i>98% sur 40 stagiaires en début de parcours (parcours interrompu par le Covid-10)</i>
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identifier son rôle de manager et sa valeur ajoutée dans la performance commerciale</i> • <i>Maîtriser la méthode de vente appliquée par ses collaborateurs</i> • <i>Lister les missions correspondant au poste de manager commercial</i> • <i>Piloter la performance de son équipe commerciale</i> • <i>Augmenter les résultats commerciaux</i> • <i>Animer et motiver ses conseillers commerciaux</i> • <i>Développer les compétences de ses collaborateurs</i> • <i>Accompagner le changement</i> • <i>Affirmer son leadership</i>

Détail du programme de formation : 98 heures au total en formation présentielle et 2H en suivi intersessions

Module 1 : Appartenance (14 heures) :

Objectif pédagogique : Ancrer et développer le sentiment d'appartenance à l'entreprise

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

Module 2 : Gestion commerciale (14 heures) :

Objectif pédagogique : Maîtriser la méthode de vente de ses commerciaux

- Les outils de développement commercial
- La méthode commerciale
- Analyse et test du pitch
- L'organisation commerciale
- La gestion de son stress et de celui de son équipe

Module 3 : Intelligence émotionnelle (21 heures) :

Objectif pédagogique : Maîtriser ses émotions pour mieux manager et identifier les clés de la communication et du leadership

- La posture managériale
- L'intelligence managériale
- La gestion de ses émotions
- La communication managériale

Module 4 : Leadership (7 heures) :

Objectif pédagogique : Adapter son leadership aux spécificités de chacun de ses collaborateurs

- 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 5 : Indicateurs (7 heures) :

Objectif pédagogique : Maîtriser le pilotage des indicateurs de performance pour augmenter le CA

- La chaîne de causalité
- Les leviers de l'augmentation des indicateurs clés de performance
- Construire et suivre un plan d'actions

	<p>Module 6 : Transition (7 heures) : Objectif pédagogique : Définir un plan d'accompagnement du changement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accompagner le changement • Engager les collaborateurs • Gérer les freins <p>Module 7 : Etat des lieux (7 heures) : Objectif pédagogique : Concevoir un plan de développement des compétences de son équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluer les compétences • Concevoir un plan de développement des compétences • Suivre et faire grandir ses collaborateurs • Gérer les freins <p>Module 8 : Stratégie RH (14 heures) : Objectif pédagogique : Maîtriser les techniques de recrutement et d'intégration</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 (7 heures) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparation et entraînement à la soutenance
<p>Modalités et méthodes pédagogiques</p>	<p><i>Temps de suivi à distance (2 heures)</i> <i>Classes virtuelles, webinar, échanges avec un formateur avec quiz exigeant 85% de réussite</i></p> <p><i>Temps de formation présentielle (98 heures) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeux pédagogiques de prise de conscience • Apports méthodologiques • Activité d'équicoaching • 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 • Plan d'actions commerciales • Plan de développement des compétences de ses collaborateurs • Plan d'actions et de développement personnel

Moyens et ressources mobilisés pour la formation	<p><i>Formateurs experts en efficacité commerciale et management B2C</i></p> <p><i>Locaux :</i> <i>En intra entreprise : lieux à définir avec le client</i> <i>En inter entreprise : les formations et l'équicoaching se dérouleront sur Paris (formations) et la région parisienne (équicoaching)</i></p> <p><i>Supports digitaux : google form</i></p>
Nombre de stagiaires minimum	6
Nombre de stagiaires maximum	9
Suivi et évaluation	<p><i>Evaluation préalable :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Entretien téléphonique et test de positionnement Google Forms</i> <p><i>Suivi :</i></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><i>Evaluation tout au long de la formation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Passeport de formation</i> • <i>Evaluation tripartite collaborateur + formateur + N+1</i> <p><i>Evaluation finale :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Certification RNCP 23674</i> • <i>Rédaction d'un dossier de projet professionnel</i> • <i>Soutenance face à un jury composé de professionnels</i> <p><i>Evaluation de la satisfaction du stagiaire :</i></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>

