

# CDL | développement

L'essentiel de la formation pilotage commercial



# Le pilotage commercial

**Objectif :** Appréhender les fondamentaux du management d'équipe commerciale pour être reconnu comme véritable leader.

- ✓ **Lieu de formation :** Présentiel (dans vos locaux ou lieu à définir) & A distance (possible)
- ✓ **Pré-requis :** Posséder les qualités de manager, de leader et occuper une fonction d'animation ou de management. Présenter des capacités humaines d'écoute et de compréhension de l'autre.
- ✓ **Public :** Toute personne ayant une fonction managériale commerciale ou/et d'animation au sein d'une entreprise.
- ✓ **Durée :** 14 heures.
- ✓ **Tarifs intra :** 3.600 € HT

## Moyens pédagogiques :

Partage de documents et supports pédagogiques (Word, Powerpoint, Excel) pendant les sessions pour intégrer, relire les concepts évoqués. (Ecran, Paper Board). Les supports pédagogiques sont transmis en totalité à l'ensemble des participants à l'issue de sessions de formation.



## Pédagogie

La pédagogie mise en œuvre doit inciter le stagiaire à s'impliquer fortement dans son travail et donc devenir acteur responsable de sa formation, motivé par ses propres progrès. Les échanges doivent permettre de travailler les besoins spécifiques du stagiaire et d'adapter la formation à son rythme. **Méthode interactive et structurée qui permet :**

- > S'affirmer en tant que leader
- > Motiver ses collaborateurs par la communication
- > Maîtriser les 9 principes de relations humaines
- > Savoir déléguer efficacement
- > Réussir la montée en compétence de son équipe
- > Savoir recadrer un collaborateur
- > Savoir fixer les objectifs et en apprécier les résultats
- > Réussir et animer ses réunions

# Le pilotage commercial

## Programme détaillé

### JOUR 1 matin

- Tour de table et présentation « croisée » des stagiaires
- Rappel des objectifs du stage
- Les 5 Moteurs du Succès pour renforcer son leadership
- Travail sur ses objectifs managériaux personnels
- Définition d'une vision managériale
- Exercice personnel

### JOUR 1 après-midi

- Motiver ses collaborateurs par la communication
- Les 9 principes de relations humaines
- Exercice : les 4P ou comment s'engager à s'améliorer
- Savoir déléguer efficacement
- Exercices et travail personnel

### Accessibilité

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).



### Méthodes d'évaluation des acquis

Les exercices de mise en situation à chaque module du programme vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute et une observation active pour identifier le vocabulaire utilisé, le comportement, les postures managériales, l'approbation et l'application de la méthodologie.





**CDL** | développement  
**Le pilotage commercial**

**JOUR 2 matin**

- Recadrer un collaborateur
- Méthodologie (la préparation-l'accueil-Les faits-l'explication-L'amélioration-La conclusion)
- Exercice et mise en situation
- Savoir fixer les objectifs individuels et collectifs (les 5 clefs)
- Exercice et mise en situation

**JOUR 2 après-midi**

- Réussir et animer ses réunions
- Les principes de communication
- L'essentiel pour capter l'attention et convaincre son auditoire
- Exercice et mise en situation



## Besoin d'informations supplémentaires ?

Contactez-nous directement au :

**+33 6 71 60 79 17**

Nous vous rappellerons dans les 24h.

