

EDENRED – Parcours Managers des ventes

Version du 16/02/2024

PREREQUIS ET PUBLIC

Public:

- Directeurs Ventes
- Directeurs Nationaux des Ventes
- Directeurs Régionaux des Ventes
- Direction Commerciale

Au sein des différents marchés des entreprises EDENRED & PROWEBCE :

- Grands comptes
 - Middle Market
 - SME
 - Secteur public
- ⇒ **30 managers**

Prérequis : Manager une équipe commerciale

OBJECTIFS DE FORMATION

Le parcours a pour objectif de :

- Accompagner les managers dans leur montée en compétences,
- Homogénéiser les pratiques managériales
- Renforcer l'engagement
- Créer les bons réflexes

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Adopter les rôles, postures et attitudes du manager coach
- Identifier la différence entre manager et posture de manager coach
- Faire preuve d'assertivité et adopter une communication adaptée
- Apprendre à communiquer avec son entourage à l'aide des couleurs
- Réaliser des ventes accompagnées / ventes à deux
- Réaliser des coachings sur opportunités
- Réaliser des trainings, ventes accompagnées / ventes à deux
- Réaliser des coachings sur opportunités
- Animer une réunion d'équipe, un brief
- Analyser la performance individuelle et collective
- Engager les actions de réassurance

COMPETENCES

- Manager et animer son équipe
- Développer les compétences de son équipe
- Piloter la performance
- Communiquer efficacement
- Etre assertif

PROGRAMME DE FORMATION

Dispositif de formation comprenant :

- Une phase de positionnement :
 - Un assessment des compétences métiers et comportementales
 - Evaluation par le manager sur les compétences ciblées
- **Module 1 : 1 journée en présentiel (7h) avec l'ensemble de la population**
 - Journée de lancement du parcours
 - Introduction des parties prenantes internes afin de donner le sens du parcours et de recueillir les questions et les attentes du groupe.
 - Ateliers de travail avec 6 groupes sur la méthode de vente et les compétences comportementales. Ateliers opérationnels avec des trainings, quiz, jeux permettant la prise de conscience.
 - Clôture de la journée avec l'équipe gagnante de ateliers.
- **Module 2 : 1 journée en présentiel (7h) par groupe + 2 heures de travail individuel**
 - Manager coach
 - Les 4 étapes du développement des compétences
 - Etablir le diagnostic de son équipe (performance, compétence, motivation)
 - Comment est-ce que je fais grandir les membres de mon équipe ?
 - Comment est-ce que je donne du sens ?
 - Comment faire preuve d'adaptabilité et de prise de recul ?
 - Comment est-ce que j'assume mes décisions ?
 - Comment décoder le style de communication de mes collaborateurs et adopter le comportement adéquat ? (DISC)

Réalisation d'un travail individuel sur la réalisation du plan de progrès individuel des membres de son équipe.
- **Module 3 : 1 journée en présentiel (7h) par groupe + 4 heures de travail individuel**
 - Développer les compétences
 - Animer et réussir ses séances de training et de jeux de rôles :
 - Réaliser un débrief de training :
 - Réussir ses séances de rapid training et autres trainings :

- La vente accompagnée :
- La vente à deux :
- Réussir ses coachings sur opportunités

Réalisation d'un travail individuel sur la réalisation d'un training collectif et d'une visite accompagnée formalisée

- **Module 4 : 1 journée en présentiel (7h) par groupe + 2 heures de travail individuel**
 - Animer et piloter la performance
 - Brief de lancement d'action :
 - Animer une réunion d'équipe :
 - Réaliser un entretien individuel.
 - Fixer et suivre un plan de progrès individuel.

Réalisation d'un travail individuel sur la réalisation d'un training collectif et d'une visite accompagnée formalisée

- **Module 5 : 1 journée en présentiel (7h) par groupe + 2 heures de travail individuel**
 - Leadership et motivation
 - Leadership et posture : comment adopter la bonne posture
 - Motivation : comment générer de la motivation dans ses équipes
 - Cas pratiques issues des problématiques rencontrées
- **Module 6 : 1 journée en présentiel (7h) par groupe + 2 heures de travail individuel**
 - Ancrage et gestion des situations difficiles
 - Retours sur les modules précédents avec les participants
 - Savoir faire preuve de courage managérial.
 - Gérer les séances de travail difficiles et les négociations de groupe.
 - La gestion des conflits.
 - Cas pratiques issues des problématiques rencontrées

METHODES PEDAGOGIQUES

- Exposés théoriques
- Travaux en sous-groupes
- Brainstorming
- Présentation du modèle de personnalité DISC
- Interventions en posture coach

MODALITES D'EVALUATION INITIALE ET FINALE

Evaluation initiale :

- Assessment des compétences détenues

Evaluation en cours de formation :

- Jeux de rôles
- Exercices de groupe

Evaluation finale :

- Questionnaire d'évaluation à chaud
- Questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de la formation

NOTRE FORMATEUR

Formateur spécialiste du management commercial, de l'efficacité commerciale, la relation client

MODALITES D'INSCRIPTION

Inscriptions en amont en accord avec les prises en charge OPCO.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION ET DUREE

- Formation de : 54 heures (partie en présentiel, partie en travaux réalisés par les apprenants)
- Dont en présentiel : 42H
- Dont à distance : 12H

NIVEAUX DE PERFORMANCE

Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023 : 30 managers

Taux d'assiduité : 85%

Taux de satisfaction des stagiaires : 98 %

ACCESSIBILITÉ

Pour toute demande d'aménagement nécessaire au bon déroulement de la formation pour tous, vous pouvez contacter notre référent handicap :

Léa Ménager , **07 62 50 71 95** [lmenager@fglearning.fr](mailto:lménager@fglearning.fr)

CONTACT

FG LEARNING (First Group)
63, avenue de Villiers 75017 Paris
Mail : contact@firstgroup.fr
<https://www.fglearning.fr/>