Accompagner son équipe dans l'évolution commerciale de l'entreprise

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : ATN - Prix 2024 : 1 300€ HT

Cette formation permettra au participant de mesurer l'impact de la stratégie commerciale de l'entreprise sur son équipe et de créer les conditions nécessaires pour qu'elle participe pleinement à cette stratégie.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Exprimer la stratégie commerciale de l'entreprise

Mesurer les impacts (bénéfices/risques) de la dimension commerciale pour son équipe

Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe

Créer une dynamique commerciale collective

Mobiliser son équipe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

En complément de cette formation, ORSYS met à disposition des adhérents Atlas des modules de Mobile Learning. Ils seront disponibles 7 jours avant la formation et pendant 30 jours après la formation.

TRAVAUX PRATIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application aux contextes et expériences des participants.

PARTICIPANTS

Toute personne en charge de mettre en place une organisation commerciale au sein de l'entreprise.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 10/2022

1) Diffuser et transmettre la politique commerciale de l'entreprise

- Présenter la politique commerciale de l'entreprise.
- Valoriser l'implication de l'équipe dans l'atteinte des objectifs.
- Convaincre et défendre ses idées devant les membres de l'entreprise.

Mise en situation : Jeux de rôle et mises en situation sur l'animation de réunions d'information : présenter sa société et son offre en deux minutes, suivi d'un débriefing collectif

2) Mesurer les impacts de la dimension commerciale pour son équipe

- Diagnostiquer son management : point de force et de vigilance.
- Adopter le type de management favorable à la réussite du collectif.
- Savoir impliquer les équipes dans l'action.
- Développer les capacités d'anticipation de ses équipes.

Réflexion collective : Mesurer les impacts d'un plan d'action commercial en créant des outils de suivi.

3) Identifier les ressources au sein de l'équipe

- Identifier les potentiels individuels et collectifs.
- Mobiliser l'équipe vers la qualité et la réussite de l'objectif.
- Instaurer des valeurs communes et des règles du jeu.

- Etablir des plans d'actions pour l'équipe : les critères du fonctionnement optimum.
Exercice : Faire le diagnostic de l'organisation et du fonctionnement de son équipe.
Construire le tableau d'activité de son équipe.

4) Mobiliser son équipe dans une démarche de changement

- S'inspirer des méthodes Agiles pour porter le changement.
- Développer l'intelligence créative du groupe.
- Encourager le travail collaboratif.
- Créer les conditions d'une coopération efficace et durable.
- Animer des réunions d'équipe dynamisantes.
- Réaliser un diagnostic de la transformation et de la réussite de l'équipe.

Exercice : Créer des cercles de dialogue et faire émerger l'intelligence collective.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2024 : 20 juin, 07 oct., 19 déc.

LILLE
2024 : 20 juin, 07 oct.

PARIS
2024 : 13 juin, 30 sept., 12 déc.