



### PRÉREQUIS :

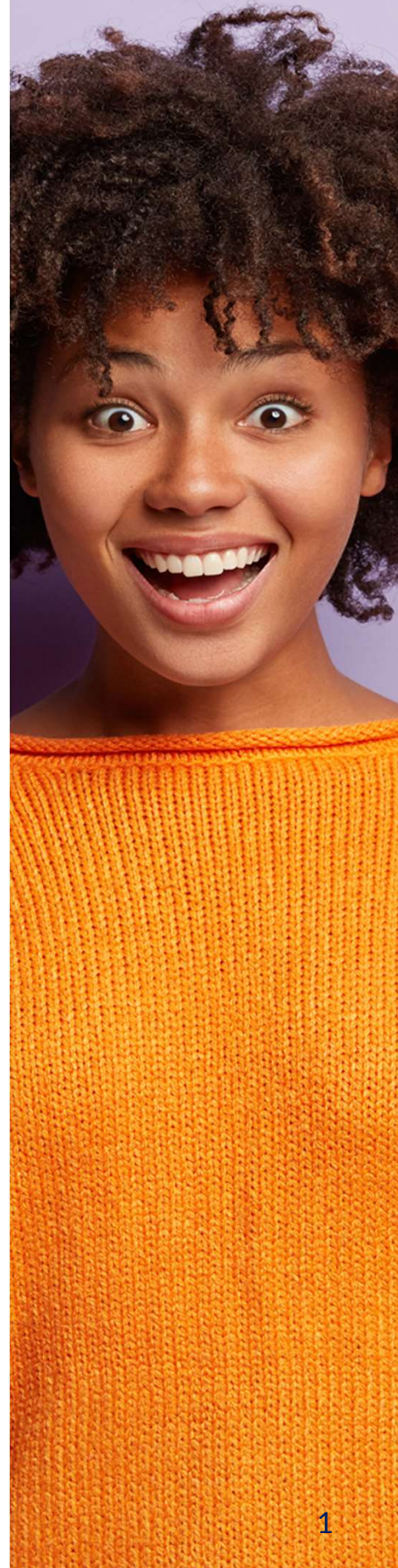
- Cette formation nécessite comme prérequis d'avoir suivi la formation « Développer une posture de manager leader ».

### OBJECTIFS :

- Savoir analyser les potentiels de développement.
- Savoir piloter la performance globale et individuelle.
- Définir les actions et plan d'actions prioritaires (plan de réassurance).
- Savoir réaliser un prévisionnel de vente.

### PROGRAMME :

- La fixation des objectifs :
  - Analyser son environnement.
  - Etablir la feuille de route commerciale.
  - Donner du sens (faire adhérer).
- Revue de portefeuille :
  - Identifier les potentiels de développement du portefeuille.
  - Définir l'intensité commerciale en fonction de potentiels de développement.
  - Maîtriser son prévisionnel de vente (atteinte de l'objectif).
- Identifier les indicateurs :
  - Indicateurs de performance.
  - Indicateurs d'activité.
  - Indicateurs d'efficacité commerciale.
- Les outils de pilotage
  - SPANCO.
  - Les tableaux de bord.
- Fixer un plan d'actions commerciales
  - Définir un objectif : SMART.
  - Identifier le porteur de l'action.
  - Fixer un calendrier.
  - Définir les indicateurs de mesure.





### POUR QUI ? :

- Pour les managers d'équipes commerciales.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants expérimenteront les apports de méthode au travers de mises en situation facilitant la prise de conscience et l'appropriation.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

### MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

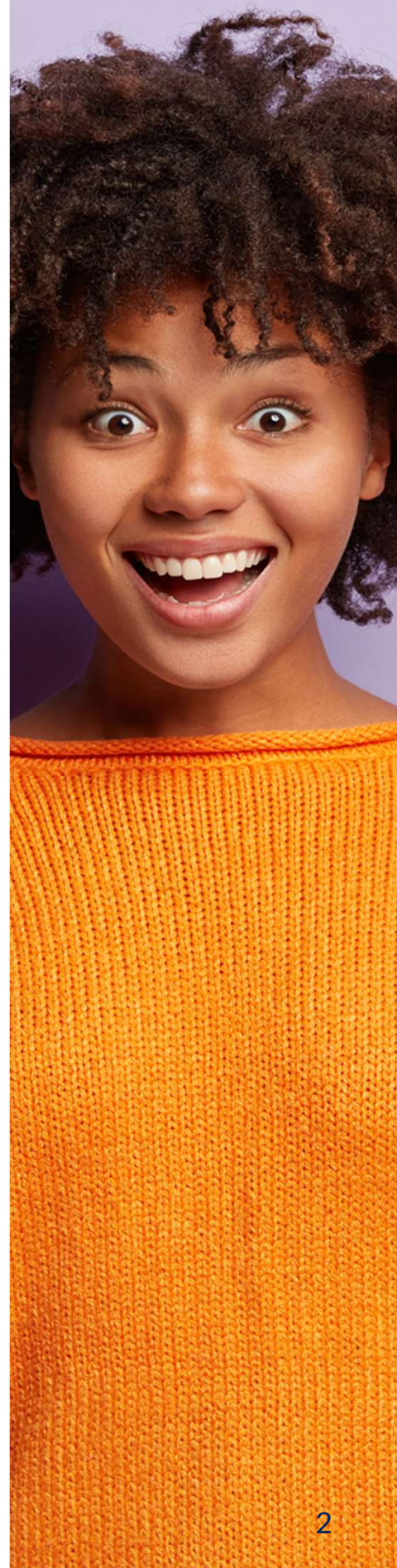
- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

### LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).







### NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en management.

### DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

### TARIF :

- A partir de 3 200€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

### ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, [david.dimbas@ld-bd.fr](mailto:david.dimbas@ld-bd.fr)

### NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Bien se connaître pour bien manager (DISC).

Dans le cadre d'un parcours global et sur mesure : Manager Leader + Manager Business Driver + Manager Coach, nous contacter.

### CONTACT :

- Par mail : [contact@ld-bd.fr](mailto:contact@ld-bd.fr).
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

