



### PRÉREQUIS :

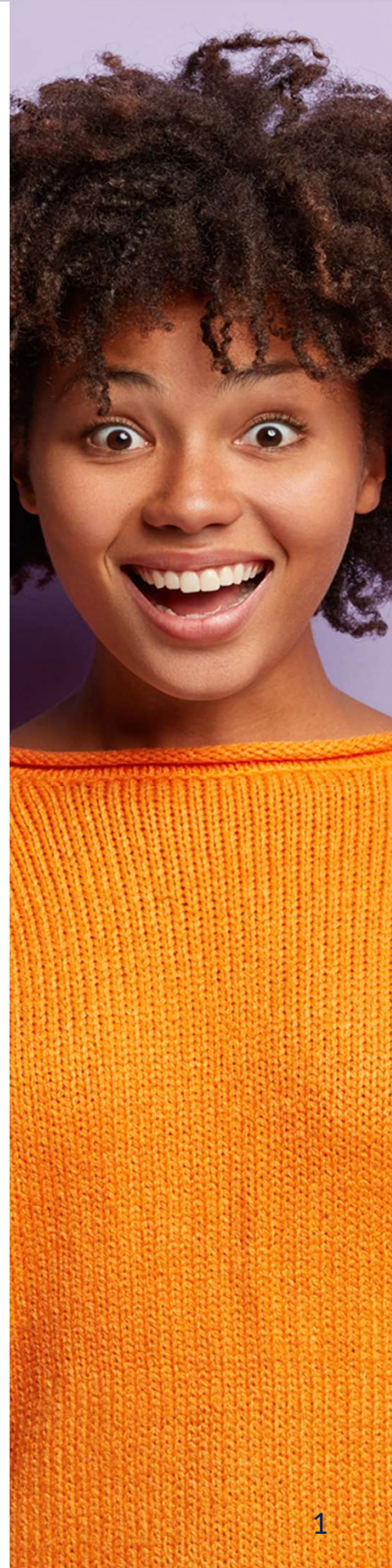
- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.
- Dans le cadre d'un parcours global et sur mesure : Manager Leader + Manager Business Driver + Manager Coach, nous contacter.

### OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques du management.
- Connaître son style de management.
- Savoir analyser et diagnostiquer les forces et axes d'amélioration individuels et collectifs.
- Être efficace dans l'exercice de son métier.

### PROGRAMME :

- Le rôle de manager :
  - Comprendre et identifier les missions d'un manager commercial.
  - Être légitime et crédible (autorité naturelle).
- Le management situationnel
  - Connaître les quatre styles de management.
  - Identifier les attitudes de chaque style.
  - Comprendre les limites de chaque style.
  - Observer son/ses collaborateur(s) et utiliser le style le plus efficient.
- Manager son équipe
  - Savoir poser un diagnostic objectif sur son équipe.
  - Définir les actions à mettre en œuvre.
  - Donner le sens à l'action : la vision.
  - Créer la confiance et motiver son équipe, ses collaborateurs.
- Les rituels managériaux
  - Organiser et anticiper l'activité commerciale.
  - Mener un entretien de performance commerciale.
  - Animer des réunions d'équipes.
  - Visites accompagnées (brief et debrief).
- Les actes managériaux
  - Savoir impliquer le collaborateur (déléguer une action, une mission).
  - Savoir valoriser (féliciter un collaborateur, dupliquer la bonne pratique).
  - Savoir repositionner un collaborateur par rapport aux attendus de sa fonction (encadrer, accompagner, bienveillance).





### 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'EVALUATION INITIALE ET FINALE :

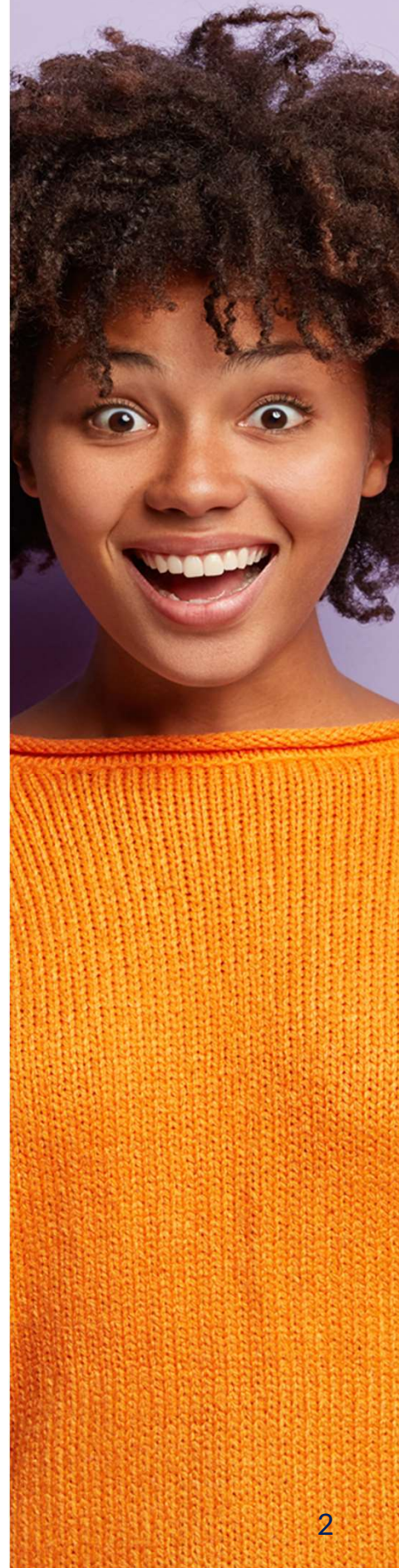
- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la 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, LES MODULES SUIVANTS :

- Bien se connaître pour bien manager.
- Développer une posture de manager coach.

## CONTACT :

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

