

Durée : 7 jours.

Public :

Le Manager opération d'Activité pilote et encadre leur service/département/pôle afin d'assurer la performance et la qualité des activités tout en respectant la stratégie et la politique de l'entreprise. Ils ont pour mission de traduire et transmettre les décisions stratégiques prises par le Top Management pour contrôler l'activité et motiver les équipes afin d'optimiser l'organisation du travail tout en développant les compétences. Pour cela ils occupent le rôle d'interface entre leurs équipes opérationnelles et la direction générale ainsi que toutes les autres directions opérationnelles du groupe et les fonctions supports. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Appréhender au mieux l'environnement de son périmètre d'action et ses mutations afin de maîtriser ses activités, de consolider ses affaires et d'évaluer les perspectives de développement et d'innovation.

Pré-requis :

Avoir obtenu un bac + 3 validé et compléter notre dossier de candidature.

Dans le cas contraire, nous vous proposons une VAP (validation des acquis professionnels) que nous présentons en commission pour valoriser votre

Développer votre business à distance, performer avec les réseaux sociaux - 1 jour

Développer la posture «full connection» :

- Analyser et faire le point sur son propre rapport aux réseaux sociaux
- Découvrir les neurosciences et les insérer dans les pratiques commerciales pour performer sur le web
- Comment se rendre visible & pertinent sur LinkedIn, Twitter & Instagram
- Optimiser votre profil pour avoir un impact positif

Booster votre réseau, efficacité & ciblage :

- Quels sont les plus grandes bases de contacts au monde ?
- Quel lien & pertinence avec son CRM ?
- Identifier les nouveaux potentiels accessibles
- Ciblez vos contacts qualifiés, ajuster vos critères
- Surveiller les pages entreprises, suivez l'actualité
- Repérer et saisir toutes les opportunités de contact et de business
- Intégrer la stratégie des alliés dans votre approche

Partager, susciter l'intérêt et transformer l'essai :

- Adapter le rythme de vos interventions
- Partager du contenu pertinent : institutionnel & externe en lien avec votre activité
- Interagir avec vos clients & développer un lien émotionnel en valorisant leurs offres
- Intégrer la communication intergénérationnelle
- Se positionner en partenaire, assurer une présence

Devenir un influenceur :

- Découvrir et développer les bonnes attitudes
- Se mettre dans la peau d'un reporter connecté
- Choisir des succès & fleurons de votre entreprise
- Utiliser un vocabulaire #pepsi et #positif
- Développer votre créativité pour surprendre

Méthodes :

En Intra & Inter entreprises pour préparer au bloc de compétences en vue de la validation partielle du diplôme RNCP.

Prise en charge CPF, PLAN, passage d'un examen inclus (nous consulter).

Evaluation :

Quizz d'évaluation, étude de cas sur table en fin de parcours.

- Motiver et animer votre communauté
- Développer l'image de marque, fidéliser les clients, découvrir un nouveau réseau et maintenir des liens de confiance

Conduire et animer un projet - 3 jours

Les fondamentaux de la conduite de projet :

- Connaître les concepts clés d'un projet
- Comprendre le fonctionnement en mode projet
- La dynamique du projet dans l'entreprise
- Fixer les objectifs du projet
- La place du projet dans son cadre de référence et celui de l'équipe

Organiser le projet :

- Constituer l'équipe projet
- Définir les rôles de chaque membre de l'équipe
- Définir les procédures de prise de décision
- Contractualiser les relations entre les différents services et intervenants
- Ecrire un plan de management
- Susciter et entretenir l'implication de l'équipe

Construction par étape du projet :

- Mettre en place les sous-objectifs
- Etablir un planning de réalisation
- Chemin critique, Pert et Gant
- Evaluer et définir les risques
- Estimer les coûts
- Etablir un budget prévisionnel
- Estimer les durées
- Etablir un calendrier prévisionnel

Validation du planning par l'équipe :

- Préciser à chacun son rôle
- Négocier les objectifs
- Définir les points d'auto-contrôle

Faire vivre le projet au sein de l'équipe :

- Constituer l'équipe et intégrer les particularités des intervenants
- Identifier les différents types de désaccords dans les projets pour les faire émerger le plus en amont possible du projet
- Réussir le lancement du projet
- Communiquer dans et autour du projet
- Maîtriser les réunions projet

Assurer le succès du projet :

- Gérer les risques inhérents au projet
- Intégrer aléas et changements en cours de projet
- Constituer la documentation du projet
- Assurer la qualité des prestations
- Accompagner les changements induits par le projet

Piloter la performance commerciale - 2 jours

S'approprier la stratégie de l'entreprise :

- Connaître et comprendre la stratégie de l'entreprise
- Définir sa zone de responsabilité
- Poser les fondamentaux : les 5P du marketing mix segmentation
- Cible, positionnement et ressources nécessaires

Dernière MAJ : Avril 2024

Analyse et diagnostic :

- Comprendre les faits significatifs par segment de marché, par segment de clientèle
- Analyse du portefeuille client
- Les forces et faiblesses de l'équipe commerciale : organisation, ratios, plan de vente
- Etudier la concurrence
- Construire la matrice SWOT par secteur de vente : sécuriser, renforcer ou développer

Définir et formaliser le plan d'action commercial :

- Définir les axes prioritaires
- Concevoir le plan des actions par segments de marché et selon les typologies « clients »
- Elaborer un plan de charge en adéquation avec les objectifs globaux de l'entreprise et des besoins du marché
- Mettre en place des actions concrètes qui serviront le résultat
- Ouvrir le champ des recommandations au-delà des axes classiques : le CA, les opérations commando, les actions de formation, le recrutement de profils spécifiques...
- Fixer des échéances et les dead lines
- Présenter et faire valider le PAC
- Communiquer les chiffres et partager l'information pour progresser
- Décider des orientations à prendre : consolider les forces, sécuriser les menaces, transformer les faiblesses en forces

Piloter les performances :

- Savoir interpréter les chiffres
- Identifier les facteurs clés de succès, les indicateurs et ratios d'activité
- Objectifs SMART
- Adapter sa stratégie d'équipe aux compétences individuelles
- Déterminer la partie variable de la rémunération des vendeurs en fonction de la répartition des efforts et des objectifs atteints

Animer en motivant :

- Le challenge, le concours
- Les 5 sources de motivation
- Savoir communiquer son envie de réussir
- L'entretien de motivation et de recadrage

L'accompagnement gagnant :

- Détecter les difficultés de vos équipes
- Planifier ses actions pour une meilleure efficacité
- Réaliser l'accompagnement
- L'autonomie : source de réussite

Digital Learning - 3 mois d'accès en illimité

Social Selling :

Appréhender l'outil phare de la prospection digitale ? LinkedIn

Adapter sa e-posture, du vendeur au facilitateur

Comprendre et contrôler son « personal Branding »

Utiliser le contenu comme point d'appui pour se connecter avec les acheteurs

Maîtriser les pratiques d'identifications des prospects et des événements déclencheurs d'achat

Validation générale - 1 jour

Etude de cas sur table

En cas de validation, le stagiaire valide le bloc n°4 du Titre à finalité professionnelle : Manager opérationnel d'activités, de niveau 7, code NSF 310p, 310m et 310, enregistré au RNCP par décision de France compétences en date du 19 mai 2021.

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.