

Durée : 7 jours.

Public :

Responsable commercial, manager, chef d'équipe.

Objectifs :

Le responsable du développement et du pilotage commercial pilote en fonction des objectifs de vente, organise le travail de l'équipe. Il contribue à la professionnalisation de son équipe par divers moyens et l'évalue.

Pré-requis :

Avoir obtenu un bac +2 et compléter notre dossier de candidature. Dans le cas contraire, nous vous proposons une VAP (validation des acquis professionnel) que nous présentons en commission pour valoriser votre carrière et vos missions pour intégrer notre cursus.

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).

Évaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Assurer le management de l'équipe commerciale

Responsable commercial : manager par les résultats - 2 jours

L'équipe de vente

Animer en motivant

Piloter les performances

L'accompagnement gagnant

Développer votre leadership - 2 jours

Ajouter une dimension à son management : le leadership

Instaurer un climat de confiance avec son équipe

Adapter son style de management à son équipe

Mettre en oeuvre les relations qui améliorent la performance

Agir de manière proactive : la stratégie d'objectif et de résultat

Réussir le recrutement de ses collaborateurs - 2 jours

Comprendre les enjeux du recrutement et son processus

Définir le poste et le profil dans une approche prévisionnelle

Le sourcing des candidats

Trier les CV de manière objective et présélectionner

Conduire l'entretien

La prise de décision finale

Validation générale - 1 jour

Étude de cas sur table

En cas de validation, le stagiaire valide le bloc n°4 du Titre à finalité professionnelle : Responsable du développement et du pilotage commercial, de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP par décision de France compétences en date du 3 mars 2020.

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.