

Parcours certifiant Devenir manager commercial

Certification ORSYS

Cycle certifiant Orsys de 10 jours - 70h

Réf : KME - Prix 2025 : 4 510€ HT

Le manager commercial fédère son équipe autour des enjeux stratégiques de l'entreprise, conçoit et met en place le déploiement opérationnel de la stratégie commerciale. Il dynamise et accompagne ses collaborateurs dans la réalisation des objectifs qui leur sont fixés. Très concret et basé sur des exercices pratiques, ce parcours vous permettra d'acquérir les réflexes essentiels pour apprendre les fondamentaux du métier de manager commercial.

Ce cycle est composé de :

- Bâtir et piloter le Plan d'Action Commercial (Réf. PAC, 3 jours)
- Construire sa stratégie d'influence commerciale (Réf. BOY, 2 jours)
- Tableaux de bord commerciaux : piloter la performance (Réf. TBC, 2 jours)
- Management d'équipe : les bonnes pratiques (Réf. MEQ, 2 jours)
- Certification Devenir manager commercial (Réf. KXD, ½ journée)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

Suivre, évaluer et adapter son plan d'action commerciale

Cibler les bons interlocuteurs et organiser sa stratégie d'influence

Adopter une visibilité efficiente des indicateurs retenus et des écarts sur objectifs

Encourager son équipe et la rendre performante et soudée

CERTIFICATION

Ce parcours certifiant est validé via un examen écrit sous forme d'étude de cas (cf. Réf KXD).

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2022

1) Bâtir et piloter le plan d'action commerciale

- Du plan marketing au plan d'action commerciale.
- Analyse et diagnostic.
- Définir sa stratégie d'objectifs.
- Décider des actions et bâtir son plan d'action commerciale.
- Planifier, lancer et contrôler des actions.
- Savoir "vendre" son plan d'action commerciale à sa hiérarchie et à ses collaborateurs.

Travaux pratiques : Apports théoriques et exercices pratiques.

2) Construire sa stratégie d'influence commerciale

- Utiliser les médias de la communication d'influence.
- Comprendre la structure des lobbies et des groupes d'intérêt.
- Construire un réseau de relations commerciales.

PARTICIPANTS

Les nouveaux managers commerciaux ou toutes les personnes souhaitant acquérir des techniques, méthodes et outils permettant de manager une équipe commerciale.

PRÉREQUIS

Maîtrise des techniques commerciales de base.

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.

- Préparer et organiser sa stratégie d'influence.

Travaux pratiques : Mises en situation adaptées au contexte des participants, partage d'expérience et de pratiques. Démonstration d'outils digitaux.

3) Tableaux de bord commerciaux : piloter la performance

- Cadrer les actions de contrôle et de suivi.
- Définir des outils pertinents pour des tableaux de bord efficaces.
- Créer des tableaux de bord de pilotage et donner de la visibilité.
- Impliquer et coordonner les membres de l'équipe commerciale.
- Accompagner les commerciaux à partir des résultats obtenus.

Travaux pratiques : Définition des indicateurs de performance. Construction d'outils de pilotage et d'un plan de reporting commercial.

4) Management d'équipe

- Cerner ses missions et son rôle de manager d'équipe.
- Pratiquer un management motivant.
- S'entraîner à communiquer en manager d'équipe.
- Se préparer à l'animation d'équipe.
- Perfectionner sa conduite de réunion.
- Renforcer la cohésion d'équipe.

Travaux pratiques : Mises en situation filmées et débriefées. Techniques de prise de parole en public. Quiz. Exercices ludiques de cohésion d'équipe.

LES DATES

Ce parcours est composé d'un ensemble de modules. Les dates indiquées ci-dessous correspondent aux premières sessions possibles du parcours.

CLASSE À DISTANCE
2025 : 07 avr., 16 juil., 29 oct.

PARIS
2025 : 09 juil., 22 oct.