

Eligible CPF

Bac+3

100% en ligne



Durée estimée*:

90h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

1 390 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 6
(Bac+3)

En partenariat académique avec **ESG**

Animez et motivez vos équipes commerciales !

Manager des équipes commerciales implique de maîtriser les bons leviers de communication et de motivation !

Cette formation propose un large éventail d'approches pour animer efficacement un groupe, stimuler la motivation, faire progresser les membres de ses équipes et insuffler un véritable esprit d'équipe.

Vous serez capable de :

- Manager l'équipe commerciale opérationnelle
- Animer et motiver l'équipe commerciale
- Organiser la coopération au sein du service et interservices en mettant en place des outils de travail collaboratif
- Former l'équipe commerciale (sur l'offre de produits et service, les techniques de ventes, les outils et processus...)

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?



Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de

compétences

Bloc de compétences "Encadrer et animer une équipe commerciale" du Titre RNCP "Responsable développement commercial" de ESGCV, niveau 6 enregistré au RNCP par arrêté du 11/07/2018 publié au Journal Officiel du 21/07/2018



Attestation de fin de formation

studi

&

ESG

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales

Inclus dans votre formation :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité aux 4 000 cours du soir* en direct et replay
- Accompagnement pédagogique personnalisé
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à Studi + pendant 2 ans
- Frais de dossier et d'inscription**
- Garantie Réussite 2 ans et Garantie Diplômé ou Remboursé***

*Nombre moyen de cours du soir en direct observés sur les 12 derniers mois (organisés majoritairement à partir de 18h)

**Hors Diplômes d'État

***Voir les **CGV Studi**

**** Sous réserve d'acceptation. Vous disposez d'un délai de rétractation. **Voir conditions**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Management et animation des équipes

Gérer les équipes au quotidien

- ☐ Le management et le manager
 - ☐ Le management des individus et des groupes
 - ☐ Le management commercial
 - ☐ Le recrutement de l'équipe commerciale
 - ☐ Faire grandir son équipe
-

Piloter la performance des équipes commerciales

- ☐ La fixation des objectifs de l'équipe
 - ☐ Fixer des objectifs SMART
 - ☐ Les indicateurs de suivi selon les objectifs
 - ☐ Le suivi des performances
 - ☐ Décliner la stratégie en action
 - ☐ Application : Piloter la performance des équipes commerciales
-

Animer les équipes commerciales

- ☐ Les enjeux de l'animation de l'équipe
 - ☐ Les techniques d'animation
 - ☐ Le management en mode agile
 - ☐ Communication interpersonnelle
 - ☐ L'écoute active
 - ☐ Les conflits personnels
 - ☐ Les conflits collectifs
 - ☐ Le traitement du conflit
 - ☐ Les enjeux de la diversité en entreprise
 - ☐ L'égalité Femmes / Hommes
 - ☐ L'adaptation du poste de travail d'un salarié en situation de handicap
-

Valoriser et motiver les équipes

- ☐ Accompagner et motiver ses équipes commerciales
- ☐ Développer l'autonomie
- ☐ Faire rebondir face au stress
- ☐ La fidélisation des collaborateurs
- ☐ Acter la compétence acquise

- ☐ Débriefing toute acquisition de compétence
 - ☐ L'entretien de recadrage
 - ☐ Application : Management et animation des équipes
-

Employer les outils collaboratifs

- ☐ La collaboration au travers d'outils collaboratifs
 - ☐ Comprendre le management de Coopération
 - ☐ Les applications bureautiques dans le travail collaboratif
 - ☐ Les outils de diffusion et d'échange
 - ☐ Les outils de travail collaboratif en ligne
 - ☐ Les outils de partage de l'information dans l'entreprise
-

Travailler efficacement en coopérant entre les services

- ☐ Efficacité professionnelle
 - ☐ La présentation des outils nécessaires au management transversal
 - ☐ Les bases de la communication interne en entreprise
 - ☐ Adopter les techniques de développement personnel et de communication bienveillante
 - ☐ Le coaching et la communication
 - ☐ Application : Travailler en coopération et collaboratif
-

Former les équipes commerciales

- ☐ La formation et le développement du potentiel de l'équipe
 - ☐ L'identification des besoins de formation
 - ☐ Les dispositifs de formation
-

Accompagner ses équipes dans la progression

- ☐ Évaluer le niveau de compétences
- ☐ Réaliser un Entretien Annuel Professionnel
- ☐ Les projets professionnels des collaborateurs
- ☐ Capitaliser sur l'expérience, tracer
- ☐ Promouvoir l'innovation ensemble
- ☐ Application - Accompagner la montée en compétence des collaborateurs

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 5 d'un bac +2 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits ECTS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois

OU

- Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 36 mois

Dérogations spécifiques :

- Si le candidat ne dispose pas de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis, le candidat devra présenter un dossier démontrant sa capacité à valider la certification professionnelle (VAP, attestation employeur ou autres preuves d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative permettant l'acquisition de compétences connexes...). Ce dispositif de valorisation des acquis se rapprocherait d'une VAE Mixte

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

Examen :

Mois d'examen : Juin, Décembre

Lieu : En ligne

Pour valider l'acquisition du bloc de compétences, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Avoir validé (réussi) les épreuves d'examen du bloc de compétences : Etude Professionnelle Terrain incluant une analyse réflexive et la mise en situation professionnelle (observations / audit et recommandations), en 4 parties, basée sur un environnement professionnel libre

Certification :

Certification : Bloc de compétences "Encadrer et animer une équipe commerciale" du Titre RNCP "Responsable développement commercial" de ESGCV, niveau 6 enregistré au RNCP par arrêté du 11/07/2018 publié au Journal Officiel du 21/07/2018

Certificateur : ESG CV

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr