

Accélérateur de développement

formation - coaching - accompagnement - conseil RH -  
conseil marketing/communication - convention



Les formations  
interentreprises

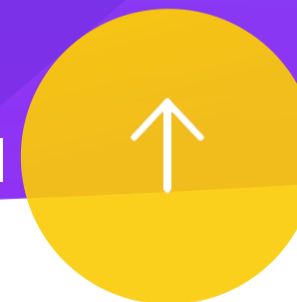
Les indispensables  
du Management

# Formation en Inter Entreprise Management Commercial

Nouveau :  
De nouvelles clefs pour  
agir sur la motivation de  
vos collaborateurs

« Etre le Manager  
d'une équipe qui gagne »

Un plan de formation  
Complet – Ludique – Opérationnel



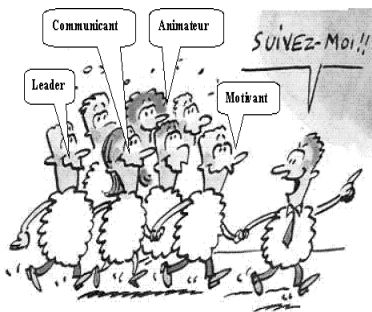
*Découvrez la démarche TRIMAPP ©  
Des outils concrets à mettre en place  
pour motiver et accompagner votre équipe*

JP TRICARD Conseil SAS au  
capital de 201000 euros – siren  
389288077- n°activité  
11754843375 - 30 rue de  
Londres, 75009 Paris – tel 01 55  
50 44 40 – [www.jptricard.com](http://www.jptricard.com)

# Etre le Manager d'une équipe qui gagne

Vous souhaitez :

- Dans un monde qui bouge vite, mettre à jour vos pratiques de management
- Dans un monde de plus en plus complexe, favoriser autonomie réelle et prise d'initiatives
- Des réponses claires sur les buts et les difficultés du management d'aujourd'hui



Nous vous  
proposons :

*Dans le sport comme dans les entreprises  
les équipes gagnantes ont à leur tête des entraîneurs  
pro-actifs*

Un parcours de formation  
complet et évolutif

- pour développer **Agilité, Performance** et **Plaisir** au sein de votre équipe
- Toutes les clefs du **Management Hybride**



# Etre le Manager d'une équipe qui gagne

Une **démarche renouvelée**, adaptée au format moderne des **organisations responsabilisantes**

Vous êtes un manager expérimenté :



- Prendre du recul et faire un point pour conforter ou modifier vos pratiques
- Découvrir des approches et des outils actuels
- Compléter vos savoir-faire pour animer votre équipe

Vous êtes un manager prenant ses fonctions :

- Pouvoir vous positionner vis-à-vis de l'équipe
- Poser vos repères de fonctionnement
- Alimenter votre capacité à gérer les situations clefs



# Etre le Manager d'une équipe qui gagne

## Les Points Forts de la Formation

### Méthodes concrètes et outils directement applicables

2 approches **innovantes** et  
complémentaires : Démarche

**Trimapp**® et méthode **APTER**®



### Suivi post-formation

Un accompagnement à distance pour vous accompagner  
dans votre plan d'actions, un travail inter session à mener  
pour vous aider à déployer

### Inclus : Un diagnostic motivational

Pour mieux se connaître sous  
un angle nouveau et mieux  
interagir avec son équipe

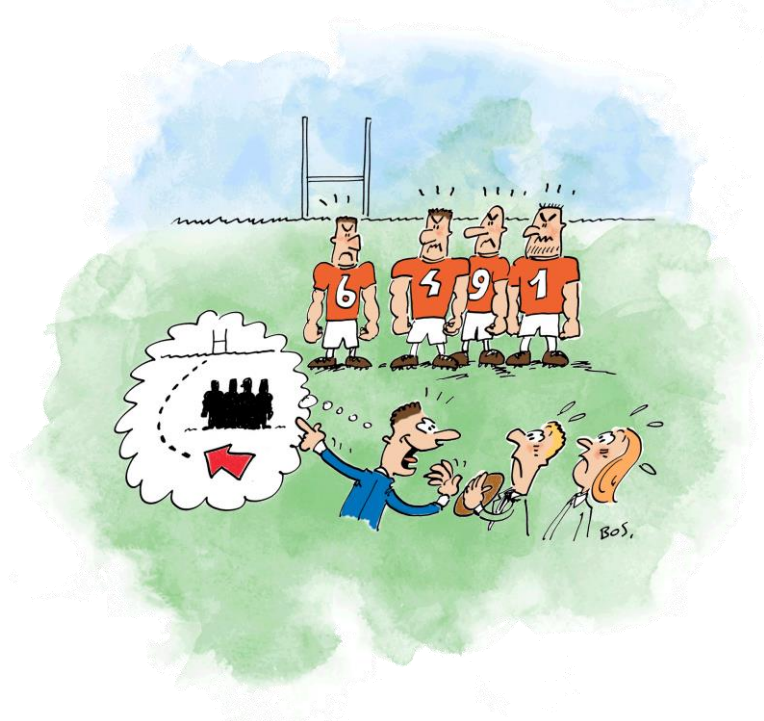
### Entraînement intensif

Des exercices et des mises en  
situation pour multiplier les  
possibilités d'améliorer votre  
démarche

# Etre le Manager d'une équipe qui gagne

## Les Objectifs de la Formation

- ▶ Mettre en place les fondamentaux du management de proximité de façon à réussir le pilotage de l'équipe commerciale :
  - ▶ **Identifier** les leviers pour se positionner en tant que manager commercial
  - ▶ **Acquérir** la dimension d'orientation de l'activité (définition, communication, mise en œuvre) au travers de méthodes et d'outils structurés
  - ▶ **Assurer le suivi de l'activité**, animer les différents objectifs commerciaux et tenir dans la durée les chemins définis
  - ▶ **Agir en pilotage à distance**
  - ▶ **Activer les leviers de montée en compétence** et favoriser les satisfactions individuelles et la cohésion d'équipe
  - ▶ **Mettre en place une démarche de management pérenne et motivante**

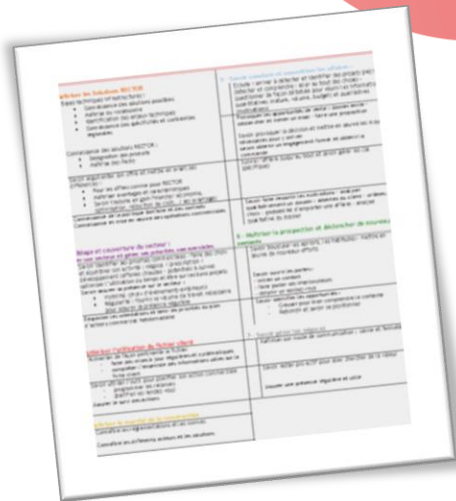




# Etre le Manager d'une équipe qui gagne

## Les Modalités de travail

- Des étapes de travail permettant d'alterner apport de méthode, entraînement, mise en application adaptées aux enjeux du manager et résolution de difficultés



### Modalités de travail

Des étapes de travail espacées pour permettre l'assimilation et la mise en œuvre

Séances réalisées avec support de la plateforme collaborative Klaxoon

Séances très interactives avec apport de méthode / étude de cas / mise en application adaptée au contexte de management

### Phase de formation à distance

- Inter session en digital avec mise en ligne de questionnaire pour valider l'assimilation

- Partage de documents entre 2 séances de travail

- Hot line accessible en cas de difficultés à partager

### Des Outils pour concrétiser la mise en oeuvre

A chaque étape de travail , lien fait entre les méthodes et des outils de réalisation

Engagement à l'issue de chaque étape de mettre en place une ou plusieurs des composantes travaillées

# Etre le Manager d'une équipe qui gagne

## Le déroulement de la formation

- Mix présentiel / distantiel / e-learning pour un maximum d'efficacité



Formation  
présentielle  
étape 1

2 jours



Mois 1



Mois 2

Session  
distantielle  
Visio - 3h :  
Point sur les  
mises en œuvre

Formation  
présentielle  
étape 2

2 jours



Mois 3

Session  
distantielle  
Visio - 3h :  
Point sur les  
mises en œuvre

Formation  
présentielle  
étape 3

2 jours



Mois 5

Session  
distantielle  
Visio - 3h :  
Point sur les  
mises en œuvre



Mois 6

Tout au long du plan de formation : Hot Line assurée par le formateur

# Etre le Manager d'une équipe qui gagne

## Le Programme de la Formation

### Déroulement

**Petit groupe** : maximum 8 personnes pour un maximum d'interactions

**Durée** : 48h de formation en présentiel + 6h en distanciel

**Pendant la formation** : sessions de 2 jours intensifs en résidentiel, pour s'immerger et partager

**Post-formation** : Un suivi des objectifs définis à l'issue de la formation

visio de mise en application avec le formateur

Suivi et hot line assurée par le formateur

### Contenu

#### 1 - Les Enjeux du Management :

But - missions - difficultés

Se positionner en tant que manager : bilan

#### 2 - Le Management rituel :

Poser la structure du fonctionnement : projet / indicateurs / feuille de route / rituels

#### 3 - Le Management spécifique :

L'ordre logique pour agir sur le développement des compétences

#### 4 - La motivation des collaborateurs :

Les repères pour comprendre le fonctionnement de la motivation

Gagner en lucidité pour mieux interagir avec ses collaborateurs



# Etre le Manager d'une équipe qui gagne

## Modalités de mise en œuvre

### Dates

Nous consulter pour le planning 2022

### Tarif

Pour l'ensemble du plan de formation :  
**3 750 euros HT**  
Forfait frais de séminaire résidentiel :  
750 euros HT incluant les 3 sessions

### Profil du formateur

Consultant formateur senior  
spécialisés dans l'approche  
de management commercial

### Outils Pédagogiques

Support de formation  
Exercices  
Etudes de cas  
Mises en situation débriefées

### Public concerné

Tout manager d'une équipe  
commerciale, itinérante  
et/ou sédentaire, en poste  
ou avec la perspective de le  
devenir

### Conditions de réussite

Assiduité du stagiaire,  
participation active aux  
exercices de la formation et  
réalisation du travaux  
individuels demandés tout au  
long de la formation

### Evaluation

Evaluation des compétences acquises se  
fait via les exercices et le suivi mis en  
place après la formation  
A l'issue de la formation les participants  
reçoivent une attestation

### Prérequis

Aucun

### Accès à la formation

Nous consulter pour obtenir dates, lieux et disponibilités. L'inscription est réputée acquise lorsque l'entreprise et/ou le participant retourne le bulletin d'inscription signé avec versement du coût de la formation ou accord de prise en charge du fonds de formation si demande de subrogation  
Pour tout besoin d'aménagements spécifiques pour des personnes en situation de handicap, merci de nous contacter au 01 55 50 44 42. Les délais d'accès à l'action : possibilité de s'inscrire jusqu'à 10 jours avant.  
Les sessions en distanciel se feront via l'outil Teams, avec l'appui de la plateforme de travail Klaxoon Envoi de la convocation et du plan d'accès environ 1 semaine avant le début de la formation

### Inscription à la formation