

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

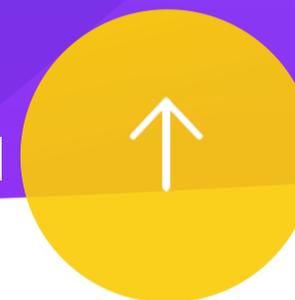
Nouveau :
De nouvelles clefs pour
agir sur la motivation de
vos collaborateurs

« Etre le Manager
d'une équipe qui gagne »

Un plan de formation
Complet – Ludique – Opérationnel



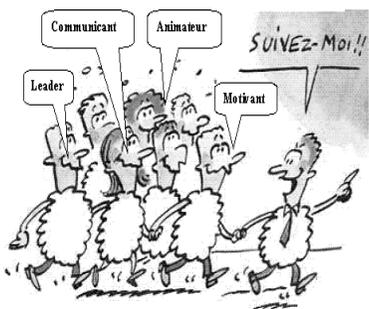
Découvrez la démarche TRIMAPP ©
Des outils concrets à mettre en place
pour motiver et accompagner votre équipe



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 motivationnel

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

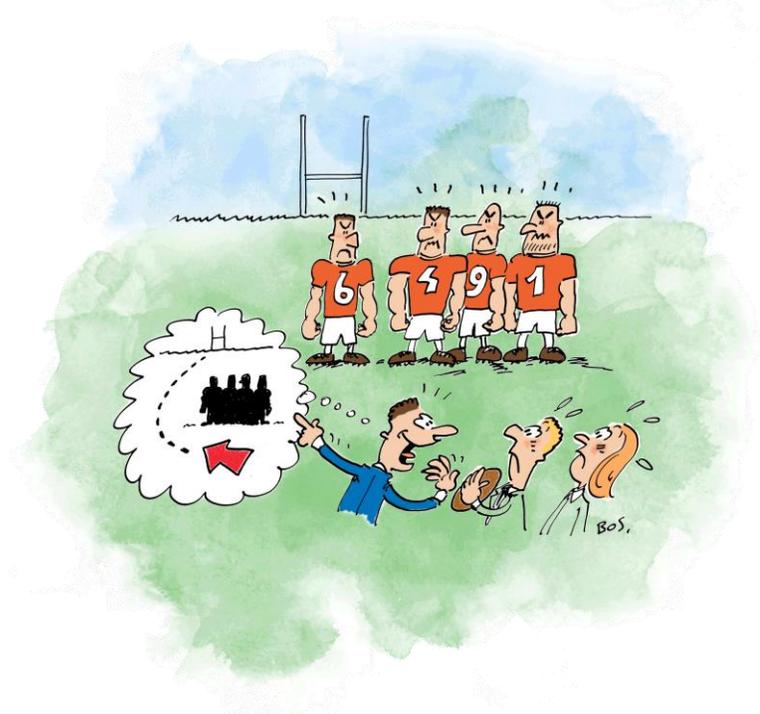
Entraînement intensif

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

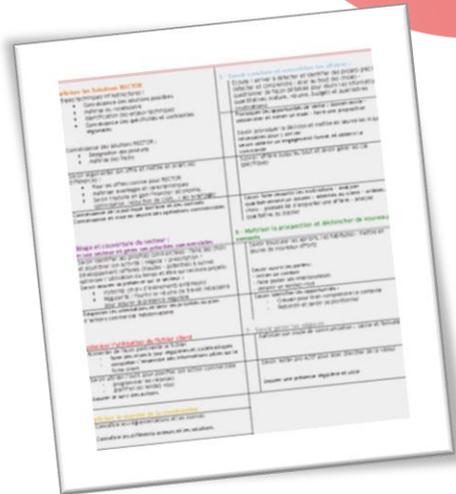
- ▶ Mettre en place les fondamentaux du management de proximité de façon à réussir le pilotage de l'équipe commerciale :
 - ▶ **Identifier** les leviers pour se positionner en tant que manager commercial
 - ▶ **Acquérir** la dimension d'orientation de l'activité (définition, communication, mise en œuvre) 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

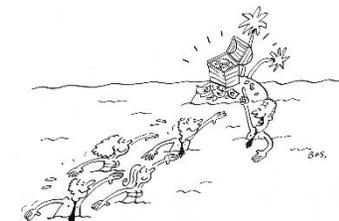
A chaque étape de travail , lien fait entre les méthodes et des outils de réalisation

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 pour un maximum d'efficacité



Formation
présentielle
étape 1

2 jours



Mois 1



Mois 2

Session
distantielle
Visio - 2h :
Point sur les
mises en œuvre

Formation
présentielle
étape 2

2 jours



Mois 3

Session
distantielle
Visio - 2h :
Point sur les
mises en œuvre



Mois 4

Formation
présentielle
étape 3

2 jours



Mois 5

Session
distantielle
Visio - 2h :
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

Renforcez votre capacité à convaincre un Prescripteur !

Modalités de mise en œuvre

Dates

Nous consulter pour le planning 2024

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

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

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

Public concerné

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

Accès à la formation

Nous consulter pour obtenir dates, lieux et
disponibilités.
Pour tout besoin d'aménagement spécifique pour des
personnes en situation de handicap merci de nous
contacter au 06 10 89 34 59
Les sessions en distanciel se feront via l'outil Teams,
avec l'appui de la plateforme de travail Klaxoon

Prérequis

Aucun

Inscription à la formation

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
Les délais d'accès à l'action : possibilité de s'inscrire jusqu'à 10 jours avant.
Envoi de la convocation et du plan d'accès environ 1 semaine avant le début de la
formation

Notre Vocation

Depuis 1979, la mission de Jean-Pierre TRICARD Conseil est de **vous accompagner dans la concrétisation du projet de développement** de votre entreprise

Notre Ancrage

Portés par l'obsession de la **culture client**, convaincus que le **savoir-être** est la 1^{ère} source de réussite, issus d'une **culture terrain**, inspirés par le bon sens, soucieux d'efficacité dans les approches, animés par l'**enthousiasme**, en recherche de responsabilisation et d'autonomie, Nous mettons **notre énergie et nos savoir-faire aux côtés des hommes pour aider à leur réussite**



Notre Valeur Ajoutée



Accélérateur
de Réflexion



Accélérateur
de Décision



Accélérateur
de Déploiement

Nos Activités

Le Projet de développement commercial de l'entreprise au cœur de notre expertise

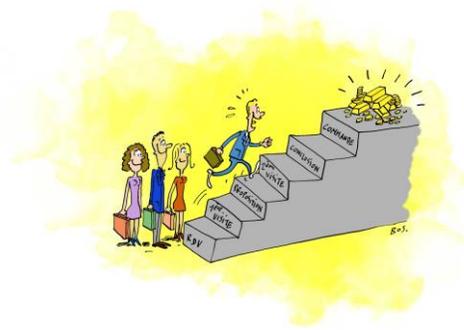
Synthèse de l'analyse commerciale
Formulation du Projet d'entreprise
Construction de la démarche et des outils de pilotage
Coordination du déploiement

COGITER



Animation de convention
Formation inter et intra entreprises
Accompagnement individuel
Ingénierie pédagogique

METTRE EN MOUVEMENT



Méthodologie d'évaluation
Recrutement
Identification de potentiel
Définition d'un référentiel de compétences

DÉCELER



Analyse et diagnostic du positionnement client
Plan d'actions et outils de communication externe
Solutions de communication interne

FAIRE BRILLER

