

---

# Programme de Formation

---

## ManageZ pour performer

---

### Organisation

---

**Durée :** 18 heures

**Mode d'organisation :** Mixte

---

### Contenu pédagogique

---

#### **Public visé**

Managers en charge d'équipes commerciales, qu'ils soient directeurs commerciaux, chefs des ventes, managers commerciaux, responsables d'équipe ou futurs managers en prise de fonction.

#### **Objectifs pédagogiques**

- Adapter son style de management aux profils de ses commerciaux pour renforcer motivation et engagement.
- Définir et piloter un plan d'action commercial structuré, soutenu par des indicateurs de performance pertinents.
- Coacher individuellement et collectivement son équipe pour développer les compétences et surmonter les obstacles.
- Installer une culture commerciale orientée résultats, en mobilisant les bons leviers.
- Gérer avec efficacité les tensions et situations de pression pour maintenir la dynamique de performance.

#### **Description**

##### **Entretien d'évaluation et prise d'engagement**

**1h en individuel**

- Identifier les attentes et besoins spécifiques de chaque manager.
- Évaluer les points forts et axes de progression
- Sélection des entraînements individuels lors du parcours
- Prise d'engagement par l'apprenant sur un ou plusieurs objectifs à atteindre

##### **Kick-off de lancement**

**3h30 en groupe**

- Se connaître en tant que manager et identifier son style de management (+ test DISC individuel)
- Mieux connaître son équipe et identifier les profils de ses commerciaux
- Adapter son style de management
- Motiver son équipe commerciale

##### **Entraînement individuel #1**

**2h en individuel - au choix parmi les entraînements thématiques suivants :**

- Piloter la performance commerciale par les KPI
- Structurer et animer un plan de prospection d'équipe
- Conduire des réunions commerciales à forte valeur ajoutée
- Piloter et déployer une stratégie de comptes clés
- Onboarder et acculturer efficacement un nouveau commercial



- Coacher un commercial en difficulté sans l'user
- Négociation managériale avec la direction générale
- Structurer la stratégie de rémunération et d'incentive
- Mettre en place une culture commerciale orientée ROI
- Développer l'intelligence émotionnelle du manager commercial
- Décider et arbitrer vite sous pression
- Exploiter l'IA et les outils digitaux dans le pilotage commercial
- Gérer les tensions et les conflits dans l'équipe
- Bâtir un plan de développement des compétences commerciales
- Installer une dynamique d'excellence commerciale

## Strategy Party

### 3h30 en groupe

- Penser et définir sa stratégie de croissance
- Piloter l'ensemble des portefeuilles clients avec une vision 360° de l'activité
- Mettre en œuvre le plan d'action commercial et le traduire et décisions stratégiques
- Suivre et piloter les indicateurs de performance

## Entraînement individuel #2

### 2h en individuel

Entraînement au choix parmi 15 thématiques management commercial

## Time-to-coach

### 3h30 en groupe

- Coacher son équipes commerciale – toutes les techniques de coaching
- Coacher individuellement chaque commercial pour le conduire vers le succès
- Incentives et challenges, mixer coaching et performance de vos commerciaux

## Entraînement individuel #3

### 2h en individuel

Entraînement au choix parmi 15 thématiques management commercial

## Entretien final individuel

### 30 minutes en individuel - visio

- Faire un bilan des progrès réalisés et valider les acquis.
- Construire un plan d'action post-formation pour ancrer les bonnes pratiques.
- Définir des objectifs concrets de mise en application sur le terrain.



### **Prérequis**

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation



### **Modalités pédagogiques**

Alternance de modules en groupe et de temps de formation en individuel.

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate. Chaque module combine des apports théoriques courts avec des exercices concrets directement applicables.

L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation.

Chaque module suit un cycle clair : Comprendre → Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets.



### **Moyens et supports pédagogiques**

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

Entretien individuel en amont afin d'évaluer le niveau, avec prise d'engagement sur des indicateurs clés à suivre. Entretien à chaud à l'issue de la formation afin d'évaluer les compétences acquises, faire un retour sur la prise d'engagement et valider les atteintes à l'objectif de la formation. Quizz d'évaluation à froid à 6 mois à l'issue de la formation.



### **Informations sur l'admission**

Cette formation ne requiert pas de processus d'admission spécifique.

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions INTER et INTRA, sous réserve de disponibilités spécifiques.



### **Informations sur l'accessibilité**

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – [bonjour@propulsez.fr](mailto:bonjour@propulsez.fr)