

PROGRAMME DE FORMATION



MANAGEMENT COMMERCIAL

OBJECTIF(S) DE LA FORMATION:

Acquérir la posture managériale
Savoir Manager son équipe au quotidien
Développer son leadership dans son engagement et dans ses négociations



PUBLIC :

Toute personne issue d'une fonction commerciale

PRÉREQUIS :

Personnes souhaitant affirmer et enrichir ses compétences



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Acquérir la posture managériale
- Savoir manager son équipe au quotidien
- Développer son leadership dans son management et dans ses négociations



MOYENS & MÉTHODES :

- Apport théorique
- Mise en situation
- Echange d'expérience
- Travail sur ses propres thématiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Début de formation : Test de positionnement de début de formation du participant
- Pendant la formation : Quiz, mise en situation, exercice d'application
- Fin de formation : Test de positionnement de fin de formation, tour de table, questionnaire de satisfaction

SANCTION DE LA FORMATION :

- Attestation de formation
- Remise de support pédagogique en main propre ou par mail



DURÉE & MODALITÉS D'ORGANISATION :

- 8 jours soit 56 heures en présentiel
- Session intra ou inter-entreprise

A adapter en fonction des compétences à acquérir.

DÉLAI D'ACCÈS :

Selon le calendrier en cours, merci de prendre contact avec nos services.



NOMBRE DE PARTICIPANT(E)S MINIMUM ET MAXIMUM :

groupe de 2 à 10 personnes maximum

INTERVENANT(E)S :

Expert(e)s métiers du domaine professionnel



MANAGEMENT COMMERCIAL



DATES :

À définir

LIEU :

Dans les locaux de l'entreprise ou à Kodevelop

COÛT PAR JOUR :

Intra-entreprise : 950€ HT, soit 1140€ TTC / groupe



CONTENU :

Jours 1 & 2 : Construire son Account Business Plan

Module 1 : Développer ses qualités de Key Account Manager

- S'approprier les rôles et enjeux de sa fonction
- Faire le point sur ses compétences et son organisation : autodiagnostic

Module 2 : Réaliser un diagnostic stratégique pertinent

- Cibler les clients stratégiques, réaliser des arbitrages rationnels
- Analyser l'environnement avec les yeux du client
- Prendre en compte la maturité RSE de son client
- Réaliser l'analyse concurrentielle
- S'approprier les 2 matrices SWOT les plus utiles

Module 3 : Formaliser son Account Business Plan

- Créer la proposition de valeur future
- Définir une ambition partagée avec le client
- Traduire cette ambition en vision
- Décliner l'ambition en objectifs et en priorités clés
- Savoir mettre en valeur les engagements RSE de son entreprise

Module 4 : Construire son plan d'actions

- Anticiper les risques vis-à-vis du compte stratégique
- Construire son rétroplanning
- Choisir les KPI pertinents pour piloter la performance de façon conjointe

Jour 3 & 4 : Mettre en œuvre son Account Business Plan en interne et chez les clients

Module 5 : Manager des relations profitables dans son entreprise et chez son client

- Etablir le diagnostic des relations avec l'ensemble des membres du groupe de décisions
- Définir les priorités de contact, construire son plan d'actions de réseautage
- Se faire connaître et reconnaître auprès des décideurs
- Elargir son réseau au sein du compte clé
- Utiliser son réseau pour progresser dans l'organigramme
- Tirer parti des réseaux sociaux



MANAGEMENT COMMERCIAL

Module 6 : Manager les équipes autour du projet client

- Organiser et mobiliser les équipes aux moments clés
- Piloter la mise en œuvre des actions
- Donner envie de s'investir
- Communiquer autour du projet client
- Challenger les équipes lorsque c'est nécessaire
- Piloter la satisfaction client

Jours 5 & 6 : Négocier des accords profitables

Module 7 : Identifier les 3 clés de succès d'une négociation

- Négocier pour construire sur le long terme : la clé du processus
- Construire des tactiques de négociations profitables : La clé de la méthode
- S'affirmer et éviter les blocages : la clé de la confiance mutuelle

Module 8 : Vendre le plus souvent possible avant d'entrer en négociation

- Repérer les forces en présence
- Rééquilibrer les pouvoirs pour instaurer un mode de relation coopératif
- Utiliser l'Account Business Plan comme clef d'entrée en négociation
- Vendre la valeur de ses propositions au client, sortir de la logique "prix volume"

Module 9 : Choisir son moment pour entrer en négociation et négocier

- Cerner ses marges de manœuvre
- Utiliser ses zones de pouvoir
- Obtenir des contreparties utiles
- Verrouiller la négociation
- Éviter au maximum les renégociations

Module 10 : Développer ses ressources personnelles pour mieux négocier

- Prendre en compte l'impact des émotions dans la négociation, accueillir ses émotions et celles de l'autre
- Identifier ses propres besoins en négociation, apprendre à y répondre
- Contribuer à désamorcer les situations tendues

Jours 7 & 8 : Agir en leader

Module 11 : Développer son style de leadership

- Repérer les compétences et traits personnels du leader
- Evaluer et révéler ses aptitudes de leader : autodiagnostic
- Identifier toutes les occasions pour le KAM d'exercer son leadership
- Mieux se connaître pour accroître son leadership : l'analyse transactionnelle

Module 12 : Exercer son leadership en collectif

- Partager et faire adhérer à sa vision
- Rassembler une équipe gagnante autour d'un projet client
- Donner envie d'agir
- Ajuster sa communication verbale et non verbale



MANAGEMENT COMMERCIAL

Module 13 : Exercer son leadership en face à face

- Se présenter à un nouvel acteur chez le client
- Obtenir des ressources
- Régler un dysfonctionnement, un différent interne
- Lever les résistances au changement



ACCESSIBILITÉ :

Accessibilité aux personnes en situation de handicap conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), KODEVELOP peut proposer des aménagements pédagogiques et/ou ergonomiques. Merci de contacter notre référente handicap.

CONTACTS:

Accueil : 05 86 30 08 32 - contact@kodevelop.fr

Responsable de formation et référente handicap : Karine FARINEAU - 06 14 83 90 17 - karine@kodevelop.fr