

Les Universités d'été

MARDI 20, MERCREDI 21 ET JEUDI 22 JUIN 2006

Organisées par



3 jours pour améliorer le management de votre équipe de vente

- | *Les techniques de pilotage de l'activité commerciale pour réaliser les objectifs*
- | *Les règles pour mener des entretiens individuels mobilisateurs*
- | *Les méthodes de coaching terrain pour améliorer les performances des commerciaux*
- | *Les outils d'animation de réunions commerciales réellement productives*
- | *Les dispositifs d'un système de rémunération adapté et motivant*
- | *Les mécanismes d'une stratégie de management adaptée à chaque commercial*

Une formation très opérationnelle incluant jeux de rôles, mises en situation, travaux de développement personnel, etc.

Une formation



Avec



Les Universités d'été

MARDI 20, MERCREDI 21 ET JEUDI 22 JUIN 2006

06

MARDI 20 JUIN 2006

| 8h30
Accueil

| 9h00 – 12h30
**Pilotez efficacement
votre activité
commerciale pour
atteindre vos objectifs**
Animé par Francis Kaufmann, CAA

Introduction

- Les ratios-clés de la productivité commerciale.
- Les enjeux d'un bon pilotage de votre activité commerciale.

Comment organiser et mettre en œuvre votre plan d'action commercial ?

- Faire un état des lieux de votre marché potentiel.
- Adapter l'organisation de votre équipe commerciale à la stratégie mise en place.
- Déterminer vos objectifs prévisionnels et affecter les moyens nécessaires pour les atteindre.
- Définir vos tactiques et vos priorités commerciales.

| 12h30
Déjeuner

« Une formation très riche et complète qui touche à tous les aspects du management des équipes de commerciaux. »

| 14h00 – 18h00
**Menez des entretiens
individuels
mobilisateurs
pour faire progresser
vos commerciaux**
Animé par Francis Kaufmann, CAA

Introduction

- Les enjeux de l'entretien d'évaluation comme outil de pilotage de l'activité commerciale.

Comment préparer l'entretien d'évaluation/évolution ?

- Sur quels critères d'appréciation évaluer les performances de vos collaborateurs.
- Définir les objectifs de l'entretien pour en faire une étape constructive au développement de vos commerciaux.

Comment mener cet entretien régulier d'activité ?

- Quelles sont les étapes à suivre.
- Quelles attitudes adopter pour amener votre commercial à exprimer et prendre conscience de ses forces et de ses faiblesses.
- Comment exercer votre rôle d'influence.

Comment le conclure positivement ?

- Définir le plan de progression de votre collaborateur et définir les actions à mettre en place pour le faire évoluer.

« La multitude d'exemples m'a permis de saisir bon nombre d'opportunités. »

MERCREDI 21 JUIN 2006

| 8h30
Accueil

| 9h00 – 12h30
**Coachez vos équipes
commerciales pour
les accompagner
dans leur progression**
Animé par Franck Fingerwajg,
3F Conseil

Adaptez votre management et votre méthode d'accompagnement à chaque membre de votre équipe de vente en fonction de vos objectifs :

- Éléments de maturité de votre équipe de vente et style adéquat pour chacun.
- Niveau d'adhésion de vos commerciaux et jeux stratégiques d'alliance.
- Coacher une équipe de vente.
- Différencier management et coaching.

Maîtrisez la montée en compétence, en performance et en motivation de votre force de vente

- Positionnement progressif et évolutif du manager en situation d'accompagnement.
- L'écoute active et le positionnement d'influence.
- Présenter la grille d'observation / performance au commercial.
- Utiliser la grille d'observation / performance en situation.
- Débriefing un entretien de vente et donner envie au commercial de progresser.

| 12h30
Déjeuner

« Le nombre limité permet des échanges interactifs très fructueux entre les participants et les formateurs. »

3 JOURS POUR AMÉLIORER LE MANAGEMENT DE VOTRE ÉQUIPE DE VENTE

JEUDI 22 JUIN 2006

| 14h00 – 18h00

Animez des réunions commerciales productives pour renforcer l'efficacité de votre force de vente

Animé par François Aéliou, Danthros

Comment maîtriser le cycle de vie d'une équipe commerciale ?

- La dynamique des groupes.

Comment organiser une réunion commerciale ?

- Durée et effectif d'une réunion commerciale.
- Préparation et organisation matérielle.

Définition des objectifs

- Conditions nécessaires à l'implication des participants.

Comment exercer les différentes fonctions de l'animateur d'un groupe de travail efficace ?

- Quelle casquette prendre en réunion.
- Production : savoir exprimer ses idées, ses opinions et apporter ses compétences.
- Facilitation : savoir planifier et organiser les sujets traités ; savoir réguler les échanges ; faire approuver une même idée par deux personnes.
- Régulation : savoir reconnaître et gérer les phénomènes de groupe ; sur quoi prendre appui ?
- La gestion des incidents de réunion ; comment aborder les « sujets qui fâchent ».

| 8h30

Accueil

| 9h00 – 12h30

Construisez un système de rémunération performant

Animé par Frédéric Bonneton, Associé, MCR-Consultants

Quels sont les éléments-clés entrant dans la réflexion ?

- Prendre en compte le rôle des commerciaux et le type de clientèle.
- Savoir concilier les attentes et la motivation des forces de vente avec vos enjeux économiques.

Comment choisir et fixer des objectifs, et les indicateurs associés ?

- Fixe / variable : comment déterminer la proportion idéale.
- Identification des critères et des seuils d'attribution de la part variable.
- Quelle périodicité pour le calcul et le versement des primes sur objectifs.

Présenter et communiquer sur un nouveau système de rétribution

- Quelles sont les étapes à suivre et les facteurs-clés de réussite.
- Comment faire adhérer les forces de vente à ce nouveau mode de rémunération.
- Mesurer l'efficacité du nouveau système.

| 12h30

Déjeuner

| 14h00 - 17h30

Optimisez votre style de management pour mieux motiver votre équipe

Animé par Frédéric Lincker, FL Consultant

Chaque participant aura, au préalable, rempli son inventaire de personnalité. Le bilan sera effectué en introduction à ce module.

Identifier les ressorts de la motivation et les causes de démotivation des individus

- Apprendre à discerner les différentes typologies comportementales.
- Comment agir face à ces différentes typologies.
- Capacité d'action et de réaction des typologies entre elles.

Quel type de manager êtes-vous ?

- Déterminer vos forces et vos zones d'amélioration.
- Mesurer l'impact de votre comportement sur votre équipe.

Comment gérer votre équipe commerciale ?

- Identification du comportement de vos collaborateurs, des motivations et du potentiel d'action de votre équipe.
- Quel comportement adopter face à des relations conflictuelles.

Études de cas réels.

« Les intervenants sont de très haut niveau. »

« Chaque journée est très enrichissante, je repars avec des solutions précises et très opérationnelles pour mon entreprise. »

Les intervenants

François Aéliou



Diplômé de l'IEP de Paris, François Aéliou exerce les métiers de dirigeant, repreneur, créateur d'entreprises. Il crée en 1986 la société Danthros, spécialisée en management de la diversité et du changement.

Frédéric Bonneton



Diplômé d'ESC et de Sciences économiques, Frédéric Bonneton a cofondé en 1994 le Groupe MCR Consultants. Dans le cadre des activités du groupe, il développe l'activité de conseil sur les stratégies de rétributions

et intervient régulièrement en tant qu'expert sur la mise en œuvre de PRG® (Programme de Rétribution Globale) auprès d'entreprises de toutes tailles.

Franck Fingerwajg



Consultant en Management des Hommes et en dynamisation commerciale, Franck Fingerwajg est directeur associé de 3F Conseil. Il intervient depuis neuf ans en tant que formateur, conseil et coach de managers commerciaux

sur les problématiques d'accompagnement du changement et de (re)dynamisation commerciale.

Francis Kaufmann



Consultant en management des hommes et en développement commercial, Francis Kaufmann intervient, depuis 25 ans en tant que conseil et formateur auprès des entreprises, en particulier sur la problématique du « change

management ». Il est directeur associé de CAA, conseil et formation en productivité commerciale, management et communication.

Frédéric Lincker



Commercial, puis directeur des ventes, Frédéric Lincker est certifié Process Com et Santé Emotionnelle. Professeur de vente et de communication au Collège des Ingénieurs (CDI) depuis 1998, il a créé son cabinet FL Consultant,

spécialisé dans les techniques de vente et le management des équipes commerciales.

Profils des participants

Managers d'équipes de vente, dirigeants d'entreprise souhaitant prendre du recul par rapport à leur action quotidienne et bénéficier d'une formation de fond sur l'ensemble des problématiques liées à l'encadrement commercial.

Et de manière générale, toute personne ayant à animer une équipe de commerciaux au quotidien et qui cherche à approfondir sa connaissance des fondamentaux du management commercial.

Objectifs

- Déterminer un plan d'action commercial efficace pour atteindre les objectifs fixés.
- Identifier les atouts à développer pour devenir un véritable coach.
- Apprendre à animer efficacement et avec aisance vos réunions.
- Identifier les composantes d'un système de rémunération motivant.
- Se doter d'une stratégie de management en phase avec les personnalités et la nature des motivations de ses équipes.
- Faire le point sur les règles à connaître et à respecter pour mener un entretien d'évaluation constructif.

Informations pratiques

Dates et lieu

Mardi 20, mercredi 21
et jeudi 22 juin 2006
Hôtel Warwick Champs-Élysées Paris
5, rue de Berri
75008 Paris
Tél. 01 45 63 14 11
www.warwickparis.com

Inscription et renseignements

Retournez votre bulletin complété à :
Éditialis - Les Universités d'été
Emmanuelle Angibaud
13, rue Louis Pasteur
92513 Boulogne Billancourt Cedex
Tél. : 01 46 99 97 74
Fax. : 01 46 99 97 71
E-mail : eangibaud@editialis.fr
www.actionco.fr/Conferences

| Bulletin d'inscription

OUI, je souhaite m'inscrire
aux **Universités d'été 2006**.
Frais d'inscription par participant pour les trois jours :
1 450€ HT

Convention de formation

Organisme de formation n° 119206 51392

Participant :

Nom :
Prénom :
Fonction :
Tél. : Fax :
E-mail :

Société :

Raison sociale :
Adresse :
Code postal :
Ville :
Nom du resp. formation :
Secteur d'activité (code NAF) :
Nombre de salariés :
 0 à 9 10 à 49 50 à 199
 200 à 499 + de 500

Le soussigné accepte les conditions d'inscription

Date :

Signature et cachet de l'entreprise :

Conditions générales de vente

Conditions d'inscription

Les frais d'inscription par participant comprennent la formation, les pauses-cafés, les déjeuners et les documents pédagogiques. Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une convocation ainsi qu'une facture tenant lieu de convention de formation simplifiée. En cas de prise en charge par un organisme payeur, il vous convient de vous assurer des démarches à suivre et de la bonne fin du paiement par celui-ci. Toute admission à la formation est soumise à un règlement préalable.

Moyens de paiement

- Par chèque à l'ordre d'Éditionalis
- Par virement bancaire (*joindre l'ordre de virement*) à la Banque HSBC Paris Niel, compte n°30368 00083 008316V0670 97

Merci de préciser le titre de la formation et le nom du stagiaire.

Inscriptions multiples

2 personnes : -10% sur la 2^e inscription
3 personnes et plus : nous consulter au 01 46 99 97 74
ou formation@editialis.fr
Pour vous inscrire, photocopier ce formulaire.

Coordonnées de facturation (si différentes)

Société :
Nom :
Prénom :
Adresse :
Code postal : Ville :
Ci-joint mon règlement de € TTC (TVA 19,6 %).



Compris dans votre inscription,
1 an d'abonnement au magazine
de votre choix !

(Action Commerciale
ou Chef d'Entreprise Magazine)

Merci de préciser les coordonnées du bénéficiaire de l'abonnement :

- Action Commerciale
 Chef d'Entreprise Magazine

Société :
Civilité : Prénom :
Nom :
Fonction :
Adresse :
Code postal : Ville :
Téléphone :
Fax :
E-mail :
(obligatoire pour recevoir la newsletter Actionco.fr)

Votre abonnement prendra effet un mois après la formation.
Pour toute information, merci de contacter notre service abonnement au 01 49 60 10 39.

Conditions d'annulation

Toute annulation doit nous parvenir par écrit. Pour toute annulation reçue 15 jours calendaires avant la date de la formation, 100€ HT de frais de dossier seront retenus. Pour toute annulation survenant entre 15 jours et le début de la formation, les frais seront dus en totalité. Dans ce cas, le stagiaire peut se faire remplacer par une personne de la même entreprise. Ces conditions sont également valables pour toute personne absente le jour de la formation et non remplacée.

Report et modification

Les organisateurs se réservent le droit de reporter la manifestation, de modifier le lieu de son déroulement ou le contenu de son programme si, malgré tous leurs efforts, des circonstances indépendantes de leur volonté les y obligent.

Les informations qui vous sont demandées sont nécessaires pour que votre inscription puisse être traitée par nos services.
Conformément à la Loi informatique et liberté du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'opposition, d'accès, de modification, et de suppression des données vous concernant. Sauf opposition de votre part, vos coordonnées pourront faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange avec d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, vous pouvez envoyer un courrier à :
Éditionalis - 13, rue Louis Pasteur
92513 Boulogne Billancourt Cedex