

Les Universités d'été

MARDI 1^{er}, MERCREDI 2 ET JEUDI 3 JUILLET 2008

08

Organisées par



3 jours pour améliorer le management de votre équipe de vente

- *Les principes pour piloter efficacement les équipes commerciales*
- *Les techniques de construction du plan d'action commercial*
- *Les tableaux de bord et indicateurs clés de performance*
- *Les méthodes pour accroître son leadership*
- *Les outils pour adapter son style de management aux attentes des collaborateurs*
- *Les procédés pour optimiser l'accompagnement terrain des commerciaux*

Une formation très opérationnelle incluant mises en situation, études de cas, travaux de développement personnel, etc.

Une formation



Avec



Les intervenants

Antoine Cochet



Certifié MI Lead, Leadership Situationnel Blanchard et Process Com, Antoine Cochet a débuté en tant que directeur des ventes et directeur commercial France et export. Il est aujourd'hui Consultant Partner et directeur de clientèle France chez Mercuri International, où il intervient comme expert

en management commercial et management des ventes auprès de grandes entreprises françaises.

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.

Patrick Le Flour



Spécialisé dans l'accompagnement terrain avec à son actif 7 000 visites pour coacher plus de 300 commerciaux et techniciens, dans 17 pays, Patrick Le Flour possède une expérience de directeur des ventes internationales de plus de 20 ans. Il est maintenant consultant formateur chez LinSell

Consultants dans le domaine du suivi terrain des forces de vente.

Frédéric Lincker



Diplômé en Process Com® (technique d'analyse comportementale) et en bilan Interqualia (la motivation au travail), Frédéric Lincker a débuté comme commercial puis directeur des ventes. Professeur de vente et de communication au collège des Ingénieurs (CDI), il dirige

aujourd'hui son cabinet LinSell Consultants spécialisé dans les techniques de vente et de 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

- Maîtriser les principes d'organisation de l'activité commerciale.
- Construire un plan d'action commercial efficace pour atteindre les objectifs fixés.
- Développer son propre style de leadership.
- Renforcer son charisme pour accroître la motivation de ses collaborateurs et fidéliser les meilleurs.
- Se doter d'une stratégie de management en phase avec les personnalités et la nature des motivations de ses équipes.
- Personnaliser et optimiser l'accompagnement terrain des commerciaux.

Informations pratiques

Dates et lieu

Mardi 1^{er}, mercredi 2
et jeudi 3 juillet 2008
Hôtel Mercure Porte de Saint-Cloud
37, place René Clair
92100 Boulogne Billancourt
Tél. 01 49 10 49 10

Inscription et renseignements

Retournez votre bulletin complété à :
Éditialis - Les Universités d'été
Sophie Jacolin
13, rue Louis Pasteur
92513 Boulogne Billancourt Cedex
Tél. : 01 46 99 97 79
Fax. : 01 46 99 97 71
E-mails : sjacolin@editialis.fr ou formation@editialis.fr

Bulletin d'inscription

OUI, je souhaite m'inscrire
aux **Universités d'été 2008**.
Frais d'inscription par participant pour les trois jours :
1 550 € HT (soit 1 853,80 € TTC)

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

Je 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-café, 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'Éditialis
- 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 79
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)

- Action Commerciale
 Chef d'Entreprise Magazine

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

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 :
Éditialis - 13, rue Louis Pasteur
92513 Boulogne Billancourt Cedex