

# Les Universités d'été

MARDI 19, MERCREDI 20 ET JEUDI 21 JUIN 2007

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 procédés pour donner de la valeur aux ventes*
- | *Les outils d'animation de réunions commerciales réellement productives*
- | *Les méthodes pour devenir un manager commercial charismatique*
- | *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



## 3 JOURS POUR AMÉLIORER LE MANAGEMENT DE VOTRE ÉQUIPE DE VENTE

### MARDI 19 JUIN 2007

#### | 8h30 Accueil

#### | 9h00 – 12h30

#### **Pilotez efficacement votre activité commerciale**

Francis Kaufmann, CAA

#### Introduction

- Les enjeux d'un bon pilotage de votre activité commerciale.

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

- Équilibrer l'activité commerciale de votre équipe.
- 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.

#### Comment structurer et animer votre équipe commerciale ?

- Quelle approche de la prospection.
- Comment faire monter en compétences vos équipes.
- Comment gagner en productivité commerciale.

#### | 12h30 Déjeuner

#### | 14h00 – 18h00

#### **Menez des entretiens individuels mobilisateurs**

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.

### MERCREDI 20 JUIN 2007

#### | 8h30 Accueil

#### | 9h00 – 12h30

#### **Donnez de la valeur à vos ventes avec le ROI Selling**

Comment faire la différence en démontrant à vos clients que leurs solutions créent de la valeur.

Frédéric Buchet, Halifax

#### Étude de cas et jeu en équipes

#### Les grands principes du ROI Selling

- Qu'est ce que le ROI Selling ? Exemples dans différents métiers.
- Pourquoi cette approche ? Les points sur lesquels elle fait la différence.
- Dans quel contexte d'entreprise utiliser le ROI Selling ? L'approche est-elle liée à certains secteurs ou types de clients ?

#### Quelques outils et bonnes pratiques

- Vendre le problème avant de vendre la solution.
- Les 4 grands types de sources de gains potentiels.
- Présentation des outils pour les commerciaux et le marketing : Pain sheet, success story, business case.

#### Conclusion

- Les conséquences sur le profil et les compétences des commerciaux, et sur le management des forces de vente.

#### | 12h30 Déjeuner

#### | 14h00 – 18h00

#### **Animez des réunions d'équipes efficaces**

Entraînements avec des micro-situations

Frédéric Buchet, Halifax

#### Préparer sa réunion

- Durée, effectif et organisation : quel est le cocktail efficace pour une réunion réussie.
- Le planning d'intervention, pour ne rien laisser au hasard...

#### Animer une réunion

- Recadrer ses collaborateurs, traiter les objections et autres incidents.
- Quand et comment associer son équipe à une décision ?
- Quelques méthodes pour faire émerger les idées de ses collaborateurs.

#### La formule du succès pour présenter son plan d'action commercial

- Résultats = combien x comment x pourquoi.
- Les bonnes pratiques pour générer l'adhésion de son équipe.
- La gestion des incidents de réunion ; comment aborder les « sujets qui fâchent ».

### JEUDI 21 JUIN 2007

#### | 8h30 Accueil

#### | 9h00 – 12h30

#### **Développez votre leadership et votre charisme**

François Aéliou, Danthros

#### Au-delà du leadership, le Prince Charmant

- La stratégie qui réveille les « énergies endormies » entre exigence et proximité.
- De la fonction à la mission ; se positionner en tant que manager mobilisateur.

#### Le charisme physique du leader

- Les 3 lois de « l'acteur » avec son public pour bien tenir son rôle et avoir du « coffre ».
- Les 3 clefs physiques du charisme : le corps autonome, le regard d'aigle, la voix volontaire.

#### Les situations tendues et la gestion des critiques

- Faire face aux pressions, aux urgences et aux excès. « L'appel du 18 juin ».
- Faire face aux critiques justifiées et injustifiées. Rattraper habilement ses erreurs.
- Quand dire Je, Vous et Nous. Le message Je négatif de Foch.

#### Remotiver pour mobiliser : donner « du cœur au ventre »

- Les composantes de la confiance en soi, préalable à l'autonomie.
- Doit-on tout se dire ? La gestion des rumeurs. Le management du courage.
- Comment relayer les consignes auxquelles on ne croit pas soi-même.

À la fin de la séance les participants analysent un extrait du film Wall Street montrant comment retourner, en 30 secondes et une douzaine d'outils, une salle d'actionnaires a priori très hostiles.

#### | 12h30 Déjeuner

#### | 14h00 - 18h00

#### **Optimisez votre style de management pour motiver votre équipe**

Frédéric Lincker, LinSell Consultants

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.

#### Mieux se connaître pour être efficace

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

#### Mieux connaître les personnalités de vos commerciaux pour mieux les gérer

- 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

## 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 Buchet



Diplômé de l'ESCP et Agrégé d'Économie Gestion, Frédéric Buchet a 10 ans d'expérience de la vente et du management commercial dans l'industrie (Air Liquide) et la distribution professionnelle.

Il est co-auteur, avec Nicolas Caron, de l'ouvrage « *Les tableaux de bord de la fonction commerciale* », aux éditions Dunod.

## 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 Émotionnelle. Professeur de vente et de communication au Collège des Ingénieurs (CDI) depuis 1998, il a créé son cabinet LinSell Consultants, 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 liés 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 19, mercredi 20  
et jeudi 21 juin 2007  
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 :  
Éditional - 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@editional.fr](mailto:eangibaud@editional.fr)  
[www.actionco.fr/Univ2007](http://www.actionco.fr/Univ2007)

# | Bulletin d'inscription

**OUI**, je souhaite m'inscrire  
aux **Universités d'été 2007**.  
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

## 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<sup>e</sup> 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)

- 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