

# MARKETING ET PERFORMANCE COMMERCIALE : LEADERSHIP POUR MANAGERS COMMERCIAUX – Pratiquer un management fédérateur

## LES OBJECTIFS

- Intégrer les enjeux et la posture du manager coach pour un management fédérateur.
- Accompagner vos collaborateurs dans la mise en œuvre de leurs objectifs de moyens.
- Fédérer vos équipes autour d'une stratégie commune.

## PUBLIC

- Tout manager

## LES PLUS

- Des conseils et apports personnalisés du consultant, directement applicables sur le terrain pour fédérer vos équipes
- De nombreux ateliers et jeux de rôle tout au long de la formation pour valider ses acquis
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 7 jours avant le début de la formation.
- Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application.
- Un Support pédagogique est remis à chaque participant..
- Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

## PROGRAMME

### ➤ CRÉER LE LIEN ENTRE ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Intégrer le rôle vertueux du manager dans le relais des orientations stratégiques
- identifier la différence entre objectifs stratégiques et objectifs opérationnels
- la posture managériale en lien avec les orientations stratégiques
- Faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques
- comment structurer son message auprès de vos collaborateurs
- comment impliquer les collaborateurs aux orientations stratégiques

**Expérimenter | Jeux de rôle : faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques**

### ➤ ENJEUX ET POSTURE DU MANAGER COACH, UN MANAGEMENT FÉDÉRATEUR

- Intégrer les différences entre le management, le leadership et le management coach
- Comment passer de manager à manager-coach
- la posture coach pour faire progresser vos collaborateurs
- comment rendre vos collaborateurs acteurs de la réussite grâce à votre posture coach
- responsabiliser vos collaborateurs grâce à votre posture coach

**Expérimenter | Jeux de rôle : adoptez une posture de manager-coach lors d'un entretien avec un de vos collaborateurs**

- Les quatre piliers du développement des compétences des collaborateurs
- Appliquer | Atelier : identifier la phase d'apprentissage de vos collaborateurs**

- Gérer les décalages entre objectifs de moyens et objectifs de résultats
- identifier la différence entre un objectif de moyen et un objectif de résultat
- débriefer vos collaborateurs sur leurs objectifs de moyens et de résultats

**Appliquer | Cas pratique : construire votre matrice d'objectifs de moyens et de résultats**

**Expérimenter | Jeu de rôle : mener un entretien "moyens versus résultats" avec un de vos collaborateurs**

### ➤ FÉDÉRER SON ÉQUIPE AUTOUR D'UNE IDENTITÉ COMMUNE

- Exploiter l'intelligence collective de votre équipe
- Faciliter l'agilité et la créativité au quotidien

**Expérimenter | Jeu de rôle : s'entraîner à fédérer une équipe autour d'un thème commun**

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

**Durée : 2 jours**

**Tarif : 500.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.**

**Lieu : Nous consulter**

**Date : Nous consulter**

## Informations personnelles :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

## Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

## Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : \_\_\_\_\_

Si oui, veuillez fournir des détails : \_\_\_\_\_

## Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

## Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

## Inscription de groupe

### Informations personnelles du responsable :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 1 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 2 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 3 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

### Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

### Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_