

C L'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT
DEFINIR ET PILOTER SA STRATEGIE COMMERCIALE

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **3 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. CONNAÎTRE LES OUTILS D'ANALYSE DE SON AGENCE
2. SAVOIR CONSTRUIRE SON PLAN STRATÉGIQUE
3. IDENTIFIER LES LEVIERS DE PILOTAGE

PROGRAMME

1 ANALYSER SON AGENCE

- Identifier les enjeux de la stratégie commerciale
- S'approprier les outils et les indicateurs de pilotage de l'entreprise
- Réaliser un diagnostic de son agence : Identifier les forces et faiblesses
- Connaître son marché : Identifier les menaces et opportunités

2 ELABORER SON PLAN STRATEGIQUE

- Valider les orientations stratégiques de son agence
- Identifier des leviers d'action

3 METTRE EN OEUVRE SON PLAN STRATEGIQUE

- Identifier les caractéristiques d'un manager « leader »
- Choisir ses leviers d'action pour la mise en œuvre de sa stratégie
- Repérer les talents de son équipe en vue de délégation
- Décliner les objectifs individuels (Vs Standards)

4 PILOTER SON PLAN STRATEGIQUE

- Organiser son agence
- Animer son agence
- Présenter son plan stratégique et impliquer son équipe

SE DONNER DES AXES DE PROGRES

- Identifier ses points d'appuis et valider son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php

DUREE
2 jours - 14h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC
Responsables et Directeurs d'agence (H/F)
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS
Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP
Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES
Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS
Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES
- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION
- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION
Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION
- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel