



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



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 cible, 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 œuvre la formation
TARIFS
Un devis est établi après analyse de vos besoins
PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES
<ul style="list-style-type: none">• 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
<ul style="list-style-type: none">• 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
<ul style="list-style-type: none">• 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