



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



PROGRAMME	
1	ANALYSER SON AGENCE
<ul style="list-style-type: none"> ● 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
<ul style="list-style-type: none"> ● Valider les orientations stratégiques de son agence ● Identifier des leviers d'action 	
3	METTRE EN OEUVRE SON PLAN STRATEGIQUE
<ul style="list-style-type: none"> ● 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
<ul style="list-style-type: none"> ● Organiser son agence ● Animer son agence ● Présenter son plan stratégique et impliquer son équipe 	
SE DONNER DES AXES DE PROGRES	
<ul style="list-style-type: none"> ● 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
<ul style="list-style-type: none"> ● La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement ● 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