

ACCOMPAGNER VOS EQUIPES COMMERCIALES VERS LA REUSSITE



Formation à distance 100% E-learning (ouverte sous 48h maximum) sur notre plateforme LMS (Learning Management System) accessible 24h/24 et 7J/7. Les délais d'assistance technique au stagiaire (lorsque l'aide n'est pas apportée immédiatement) sont de 48h maximum soit par téléphone (04.66.21.21.46) ou depuis le forum de discussion.



10 heures

TARIF PUBLIC

A partir de 175,00 €

DÉLAI D'ACCÈS

Entre 24h00 et 72h00

NATURE DE L'ACTION

PAC : Action de formation permettant de favoriser le développement des compétences des travailleurs

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION

QCM/Quiz temps estimé : 10 à 15 mn
Exercices théoriques (type QCM) et exercices pratiques de mise en situation. Documents/Livrets pédagogiques à télécharger
Moyens de contrôle de l'assiduité : attestation(s) d'assiduité ; certificat de réalisation ; attestation(s) de présence
FOAD et relevé(s) de connexion

FORMALISATION

Attestation individuelle de fin de formation

PARTICIPANTS

Nombre maximum : illimité



PUBLIC

Les titulaires de la carte professionnelle, Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier



PRÉREQUIS

Aucun prérequis



OBJECTIFS

Atteindre vos objectifs en mobilisant, motivant et animant vos équipes; Contribuer au développement des talents de chacun de vos collaborateurs; Utiliser le processus de vente pour mieux anticiper; Améliorer la performance de vos vendeurs; Mieux associer les acteurs internes aux efforts de votre force de vente; Favoriser une meilleure synergie d'équipe; Conduire les indispensables changements générés par les nouvelles exigences; Savoir préparer et mener un entretien de recrutement; Accompagner la montée en compétence de son personnel; Communiquer avec aisance et savoir bâtir son questionnement





PROGRAMME

Accompagner vos équipes vers la réussite: Intégrer un nouveau collaborateur avec succès, Maîtriser le cadre légal du contrat de travail au quotidien, Créer et gérer efficacement une équipe, Composer une équipe cohérente pour atteindre ses objectifs, Planifier efficacement le travail de votre équipe; Dynamiser vos équipes : Valoriser pour dynamiser ses équipes, Développer sa vision de leader, Développer l'autonomie de vos collaborateurs, Préparer la délégation efficacement, Développer les compétences de ses collaborateurs; Conduire des entretiens avec talent : Réussir ses entretiens, l'entretien professionnel, Finalités de l'entretien annuel, Mener un entretien d'évaluation, Evaluer des compétences, Quels objectifs choisir ? Fixer des objectifs SMARTER, Réviser un plan d'action; Conduire des réunions efficaces et motivantes : Communiquer en situation d'enjeu, Rendre une réunion efficace, Résoudre les situations problématiques en réunion, Assurer le suivi de réunion; Dire ce qui ne va pas sans démotiver : Recadrer un collaborateur, Comment émettre des critiques constructives ? Formuler des critiques constructives; Manager à distance : Mettre en place les conditions de réussite du management à distance; Piloter et favoriser l'autonomie; Adapter sa communication; Télétravail : Organiser son télétravail, Préserver sa santé en télétravail, Le télétravail collaboratif; MS Teams : Introduction aux MS Teams, Équipes et canaux dans MS Teams, Conférences et contrôle dans MS Teams, Collaboration et partage dans MS Teams; Accompagner la montée en compétence : Identifier les besoins en compétences, Sélectionner le dispositif de financement adapté, Animer une formation avec succès; Recruter la bonne personne : Bien évaluer les besoins en recrutement, Rédiger une fiche de poste attractive, Rédiger une fiche de poste pertinente pour l'entretien; Bien mener un entretien de recrutement: Recruter dans les règles de l'art, Poser les bonnes questions pour un recrutement réussi, Etablir un climat de confiance pendant l'entretien; Livret Pédagogique et document à télécharger, Quiz



FORMATEURS

Non concerné (module 100% e-learning)



MOYENS PEDAGOGIQUES

Vidéos de formation en ligne enregistrées (pas de direct),

Tutorat, exposés et cours sous forme de vidéo animées par des professionnels de leur domaine d'activité.

Le stagiaire dispose d'un accès libre (identifiant et mot de passe personnel) quand il le souhaite (24H/24 et 7J/7) et suit le programme de formation à son rythme.

Matériel nécessaire : disposer d'un ordinateur ou tablette (carte son et enceinte), d'un navigateur récent et d'une bonne connexion internet.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations Ouvertes à Distance peuvent être suivies par un public disposant d'un handicap physique (hors handicap visuel ou auditif) à l'aide d'un terminal type ordinateur fixe / portable ou une tablette tactile. Un système audio type enceintes est nécessaire pour suivre la formation.

Plus d'infos sur <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits> ou sur www.agefiph.fr

Pour toute question notre référent Handicap reste joignable au 04.66.21.21.46.



SATISFACTION



ASE FORMATION

5 Avenue de la Dame – ZONE EURO 2000 – 30132 CAISSARGUES

SIRET 44781273600026 - Déclaration d'activité 91300304330 (Occitanie)

ASE-FORMATION.COM



04 66 21 21 46



Taux de satisfaction :



Taux de réponse : 40% (6 participants ont répondu / 9 n'ont pas répondu)



ASE FORMATION

5 Avenue de la Dame – ZONE EURO 2000 – 30132 CAISSARGUES

SIRET 44781273600026 - Déclaration d'activité 91300304330 (Occitanie)

[ASE-FORMATION.COM](https://www.ase-formation.com)



04 66 21 21 46

