
Programme de Formation

Coacher et entraîner ses collaborateurs pour développer leur performance commerciale

Organisation

Début :

Fin :

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

- Managers commerciaux
- Accompagnateurs métiers



Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- Analyser les compétences commerciales individuelles
- Identifier les écarts entre pratiques et objectifs
- Concevoir un plan d'entraînement adapté
- Animer des séances d'entraînement structurées
- Conduire un accompagnement terrain constructif
- Donner un feedback précis et mobilisateur
- Mesurer et piloter la progression des collaborateurs



Description

Module 1. Diagnostiquer précisément les compétences des collaborateurs

- Identifier les compétences clés en performance commerciale
- Observer objectivement les pratiques
- Utiliser des grilles d'analyse et critères mesurables
- Atelier : construction d'un outil de diagnostic

Module 2. Construire un plan d'entraînement efficace

- Définir des objectifs de progression clairs
- Prioriser les axes de développement
- Structurer un plan d'action individualisé
- Élaborer un calendrier d'entraînement cohérent

Module 3. Animer un entraînement commercial performant

- Choisir les formats adaptés (jeux de rôle, simulations, débriefing)
- Donner un feedback structuré et motivant
- Créer un cadre sécurisant favorisant l'apprentissage
- Mise en situation : animation d'une séquence d'entraînement

Module 4. Réaliser un accompagnement terrain efficace



- Préparer l'accompagnement
- Observer sans interférer
- Conduire un débriefing structuré
- Formaliser un plan de progrès post-accompagnement

Module 5. Suivre la progression dans le temps

- Définir des indicateurs de progression
- Mettre en place des points de suivi réguliers
- Ajuster le plan d'entraînement
- Étude de cas : analyse d'un parcours de progression



Prérequis

Aucun prérequis nécessaire



Modalités pédagogiques

En complément des apports théoriques :

- Ateliers de co-construction d'outils de diagnostic
- Jeux de rôle et simulations commerciales
- Mises en situation d'accompagnement terrain
- Études de cas issues du management commercial
- Élaboration d'un plan d'entraînement opérationnel



Moyens et supports pédagogiques

- **Support de formation numérique** : Plateforme d'accès aux modules de cours, quiz d'auto-évaluation, ressources téléchargeables (PDF, infographies)
- **Études de cas** : Analyses approfondies de situations réelles, scénarios complexes à résoudre en groupe, retours d'expérience d'entreprises, exercices de mise en pratique basés sur des cas concrets
- **Supports numériques** : Présentations multimédias, tableaux blancs virtuels, outils de collaboration en ligne.
- **Discussions et échanges** : Sessions de questions-réponses en direct.



Modalités d'évaluation et de suivi

L'évaluation sera continue avec des questions, discussions, exercices pratiques et études de cas pour vérifier l'application des connaissances. Une synthèse et un feedback en fin de formation mesureront les acquis et la réalisation des objectifs pédagogiques. Un Certificat de Réalisation signé par le Responsable de l'organisme de formation et mentionnant les compétences visées est remis au participant à la fin de la formation. Le contenu de ce document atteste la mise en œuvre du processus d'évaluation.

La présente formation, dans sa configuration actuelle, n'a pas encore fait l'objet d'une évaluation formelle en termes de taux de satisfaction et de pourcentage de réussite des participants.



Informations sur l'admission

Inscriptions : Les pré-inscriptions se font en ligne sur notre site web, via l'extranet Entreprise ou par mail à



formation@ugm-opera.fr jusqu'à trois jours avant le début de la formation en inter.

Pour les demandes en Intra, un délai de prévenance de minimum 6 semaines avant la date de formation souhaitée est requis.

Les places sont attribuées par ordre d'inscription et sous réserve d'un nombre de participants minimum et de dossier administratif complet.

Conditions d'Annulation : Les annulations sont possibles jusqu'à 15 jours avant le début de la formation avec remboursement intégral. Passé ce délai, un pourcentage des frais de formation sera retenu.



Informations sur l'accessibilité

Nos locaux ne sont malheureusement pas accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Cependant, un soutien personnalisé peut être mis en place pour les participants ayant des besoins spécifiques.

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter en amont afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter la formation.

Vous pouvez exprimer vos besoins spécifiques en nous écrivant à l'adresse handicap@ugm-opera.fr