Programme de Formation

Coacher et entraîner ses collaborateurs pour développer leur performance commerciale

Organisation

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

Compétences visées

- Réaliser un diagnostic précis des compétences commerciales
- Identifier les axes de progression individuels
- Concevoir un plan d'entraînement structuré
- Animer des séances d'entraînement efficaces
- Conduire un accompagnement terrain constructif
- Mesurer et suivre la progression dans le temps

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

Points forts

Passez d'un management de contrôle à un management de progression : des méthodes concrètes pour diagnostiquer, entraîner et accompagner durablement vos équipes commerciales vers la performance.

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 pratiques

Durée de la formation : La formation dure 7 heures, incluant des pauses en milieu de matinée et d'après-

midi et une pause déjeuner d'une heure.

Lieu de la formation :

En présentiel : La formation peut se dérouler dans nos locaux ou sur votre site (en intra) ou dans une salle de conférence équipée.

En distanciel : Possibilité de suivre la formation à distance via une plateforme en ligne pour les participants.

Matériel nécessaire :

En présentiel : Chaque participant doit avoir accès à une connexion internet via un ordinateur ou un smartphone afin de pouvoir émarger.

Pour le distanciel : Chaque participant doit avoir accès à un ordinateur équipé d'une connexion internet.

Effectif : Le nombre de participants est de minimum 2 personnes et limité à 12 personnes pour favoriser l'interaction et garantir un accompagnement personnalisé.

Certification : À l'issue de la formation, une attestation de participation sera délivrée aux participants ayant satisfait aux exigences.

Tarif : selon proposition commerciale. Nos tarifs publics sont consultables sur notre catalogue en ligne.

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

Votre intervenant

Hervé KAYSER

Hervé Kayser vous partagera les bonnes pratiques mises en œuvre dans le cadre des missions qu'il a mené ces dernières années auprès de nombreuses équipes commerciales du secteur assurance et protection sociale.

Hervé Kayser a été pendant 20 ans manager marketing et commercial de plusieurs sociétés du secteur de l'assurance et de la protection sociale. En tant que consultant formateur et coach, il met depuis 2010 son expertise au service de ses clients compagnies d'assurance, mutuelles, groupes de protection sociale, courtiers et courtiers grossistes.

Il est l'auteur de l'ouvrage « ***Animer efficacement ses réseaux commerciaux*** » Editions de l'Argus de l'assurance.