Programme de Formation

Structurer et optimiser son activité commerciale mutualiste

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Conseillers mutualistes

Objectifs pédagogiques

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

- Analyser leur environnement commercial et leur portefeuille
- Définir des objectifs commerciaux cohérents
- Construire un Plan d'Actions Commerciales structuré
- Organiser et prioriser leur activité
- Exploiter efficacement plusieurs canaux de communication
- Sélectionner et interpréter des indicateurs de performance
- Ajuster leur stratégie en fonction des résultats obtenus

Compétences visées

- Analyser leur secteur et leur portefeuille d'adhérents
- Élaborer un Plan d'Actions Commerciales (PAC) structuré et réaliste
- Organiser leur activité en priorisant efficacement
- Exploiter différents canaux de communication
- Définir et suivre des indicateurs de performance pertinents

Description

Module 1. Analyser son secteur et son activité

- Cartographier son secteur géographique et son portefeuille
- Identifier opportunités, zones à potentiel et axes de développement
- Diagnostiquer son activité actuelle (forces, axes d'amélioration)
- Atelier pratique : auto-diagnostic individuel

Module 2. Construire un Plan d'Actions Commerciales performant

- Définir des objectifs mesurables
- Segmenter sa cible et prioriser ses actions
- Structurer un PAC annuel et le décliner en plan mensuel
- Atelier : élaboration d'un PAC personnalisé

Module 3. Organiser son temps et ses priorités

- Identifier les tâches à forte valeur ajoutée
- Mettre en place une organisation hebdomadaire efficace
- Arbitrer entre gestion, prospection et fidélisation
- Exercices pratiques sur la planification

Module 4. Exploiter tous les canaux de communication

- Identifier les canaux disponibles (présentiel, téléphone, digital, réseaux…)
- Adapter le message selon la cible
- Développer une stratégie multicanale cohérente
- Mise en situation : construction d'un plan de contact

Module 5. Piloter son activité avec les bons indicateurs

- Définir des KPI pertinents
- Mettre en place un tableau de bord simple et opérationnel
- Analyser ses résultats et ajuster son plan d'actions
- Étude de cas : lecture et interprétation d'indicateurs

Points forts

Passez d'une gestion réactive à une organisation commerciale stratégique : une méthode concrète pour piloter votre activité, optimiser votre temps et développer durablement votre performance mutualiste.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.

Modalités pédagogiques

En complément des apports théoriques :

- Ateliers de co-construction de PAC
- Exercices d'auto-diagnostic
- Études de cas issues du secteur mutualiste
- Travaux individuels et échanges collectifs
- Élaboration d'outils directement exploitables sur le terrain

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 15 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.