

PROGRAMME DE FORMATION

Manager commercial

RNCP 37075

Éligible CPF

100% en ligne

Certifiante

Vous aspirez à devenir une figure clé dans le développement commercial ?



Maîtrisez l'art de la gestion commerciale et devenez le moteur essentiel de la performance et de la croissance d'une entreprise.



SOMMAIRE

<u>Les informations pratiques</u>	3
<u>Le programme de formation</u>	4
<u>Une formation pratique</u>	6
<u>Notre accompagnement</u>	7
<u>Notre offre</u>	8
<u>Le secteur</u>	10
<u>Les métiers accessibles après la formation</u>	11
<u>Les modalités de formation et d'évaluation</u>	12



Formation en ligne

MANAGER COMMERCIAL

FRANCE COMPÉTENCES (RNCP 37075)

Préparez le bloc de compétences n°3 du Bachelor PIGIER "Chargé du développement commercial"

Certificateur : 

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

- **Durée estimée de l'action de formation** : 60 heures en e-learning à distance
- **Temps de formation** : 1 à 4 mois
Vous disposez néanmoins de 5 mois pour réaliser votre action de formation

Pour qui ?

- **Prérequis** : Aucun prérequis
- **Motivation** : Conjuguer une expertise en gestion d'équipes commerciales à une perspective stratégique aiguisée

Sanction

- **Certification** : Bloc de compétences n°3 - "Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale" du du Bachelor PIGIER "Chargé du développement commercial" (RNCP37075)
- **Examens bloc 3** : Deux mises en situation professionnelle en e-surveillance sur la plateforme macertification.org
- **Évaluation** : Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prêt à plonger dans un rôle mêlant stratégie et maîtrise du management ?

Découvrez les compétences clés que vous cultiverez tout au long de votre formation.

- Analyser la structure du portefeuille client
- Analyser la satisfaction client
- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux
- Communiquer à l'écrit et à l'oral en français et en anglais avec l'équipe commerciale
- Optimiser le parcours omnicanal du client
- Manager la force de vente
- Diagnostiquer les besoins en compétences de l'équipe commerciale



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisées suivant un format à distance.

DURÉE : 10 H ANALYSER LA STRUCTURE DU PORTEFEUILLE CLIENT



- **Portefeuille et performance client** : Développement et analyse du portefeuille client, maîtrise des indicateurs de performance
- **Analyse approfondie** : Techniques avancées de segmentation du portefeuille client et méthodes d'analyse
- **CRM et données e-commerce** : Utilisation pratique de CRM et optimisation stratégique via l'analyse de données web
- **Synthèse et application** : Création de tableaux de bord commerciaux et application à travers des cas pratiques

DURÉE : 10 H ANALYSER LA SATISFACTION CLIENT

- **Mesure de la satisfaction client** : Techniques et outils pour évaluer et augmenter la satisfaction client
- **Amélioration continue** : Stratégies pour le développement de la satisfaction client et l'efficacité du service après-vente
- **Gestion des litiges** : Approches pour résoudre efficacement les litiges et maintenir une bonne relation client
- **Satisfaction en cas de litige** : Préserver la satisfaction client malgré les litiges, incluant médiation et conciliation



DURÉE : 10 H OPTIMISER LE PARCOURS OMNICANAL



- **Motivations des clients** : Analyse des attentes et comportements des clients pour des décisions commerciales éclairées
- **Parcours multicanal** : Compréhension et optimisation du parcours d'achat multicanal des clients
- **Points de contact client** : Identification et évaluation des points de contact critiques dans l'expérience client
- **Coordination et expérience client** : Alignement des équipes commerciales, marketing et communication pour améliorer l'expérience client omnicanale

PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

DURÉE : 10 H

ANIMER UN RÉSEAU DE PARTENAIRES COMMERCIAUX



- **Partenaires potentiels** : Identification et évaluation des partenaires dans divers canaux de distribution
- **Accords de partenariat** : Techniques de préparation et de négociation pour des partenariats réussis
- **Réseau de partenaires** : Clés pour animer et maintenir une collaboration efficace, incluant des événements hybrides
- **Ambassadorat** : Établissement et gestion d'un programme d'ambassadorat, du recrutement à l'évaluation

DURÉE : 10 H

MANAGER LA FORCE DE VENTE

- **Structuration commerciale** : Organisation et management stratégique de la force de vente
- **Management opérationnel** : Optimisation de la force de vente et leadership à l'ère de l'IA
- **Pilotage commercial** : Animation et mesure de la performance commerciale, gestion du stress
- **Performance et animation** : Développement de la performance commerciale et animation adaptée aux différents profils
- **Communiquer en français et en anglais**



DURÉE : 10 H

DIAGNOSTIQUER LES BESOINS EN COMPÉTENCES



- **Statuts de la fonction commerciale** : Compréhension du rôle commercial et digitalisation des métiers commerciaux
- **Compétences commerciales** : Identification et développement des compétences techniques et transverses nécessaires
- **Gestion des compétences** : Création d'un référentiel de compétences et mise en œuvre d'un plan de développement
- **Recrutement et synergie RH** : Processus de recrutement en collaboration avec le service RH, en tenant compte des aspects légaux et de l'inclusion

UNE FORMATION PRATIQUE

Découvrez les atouts majeurs qui font de notre formation en management commercial la référence pour une carrière réussie dans ce secteur.

DES OUTILS ET TECHNIQUES UTILES AU QUOTIDIEN

Pour vous accompagner au mieux dans votre parcours, nous mettons l'accent sur des techniques et outils indispensables à maîtriser. Vous retrouverez ainsi au sein de votre formation :



- La dimension e-commerce
- La gestion de l'insatisfaction client
- La coordination avec les autres équipes
- Les ambassadeurs et les partenaires
- Le plan de développement des compétences
- Le recrutement des commerciaux

Maîtriser ces outils et techniques vous permettra d'optimiser votre efficacité et de naviguer avec aisance dans votre quotidien professionnel dans le domaine du management.

LES SUPPORTS DE FORMATION



Supports de cours variés

Profitez de PowerPoint interactifs, podcasts ou encore vidéos, disponibles 24h/24. Nos contenus garantissent un apprentissage dynamique et une expérience pédagogique enrichissante.



Supports écrits téléchargeables

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



Exercices et cas pratiques

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



Quiz en fin de module

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous autoévaluer et valider efficacement vos acquis.



Études de cas

Plongez au cœur de la réalité du métier grâce à nos études de cas. Vivez des expériences concrètes qui vous permettront d'affiner et d'appliquer vos compétences.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE COACH PERSONNEL CHEZ L'ÉCOLE FRANÇAISE



- **Onboarding** : Vous accompagne pour une prise en main réussie de la plateforme
- **Conseils méthodologiques** : Vous propose des conseils pour vous organiser et gérer votre temps
- **Interlocuteur de confiance** : Est à votre disposition pour résoudre toute difficulté rencontrée
- **Boost de motivation** : Intervient pour raviver votre motivation et maintenir le focus sur les objectifs
- **Suivi adaptatif** : Assure un suivi régulier et ajuste le soutien en fonction de vos besoins en évolution

MISSIONS

Faciliter votre expérience d'apprentissage à nos côtés et vous guider vers la réussite de votre projet.

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : Vous partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine
- **Évolution des compétences** : Revient sur les notions clés et donne des explications détaillées
- **Boost de motivation** : Écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge
- **Orientation carrière** : Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus** : Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage

MISSIONS

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement.



COMPARATIF DE NOS OFFRES

Découvrez nos offres, élaborées pour répondre précisément à vos besoins et vous offrir une expérience d'apprentissage unique et de qualité, adaptée à votre projet.

	LIGHT	BASE	PREMIUM
 Expertise			
Masterclass interactives animées en direct	✓	✓	✓
Conférences spécialisées pour développer votre employabilité	✗	✓	✓
 Compétences			
Fiches synthèse et supports de cours PDF téléchargeables	✓	✓	✓
Cours vidéos engageants avec des formateurs experts	✓	✓	✓
Quiz, exercices et cas pratiques concrets	✓	✓	✓
Accès illimité aux contenus et leurs mises à jour à vie	✗ Limité à 1 an	✗ Limité à 3 ans	✓
 Accompagnement			
Coaching personnalisé jusqu'à la certification	✓	✓	✓
Aide à l'organisation et conseils pratiques	✗	✓	✓
Séances privées illimitées* de mentorat avec un expert	✗ Limité à 5 séances valables 1 an	✗ Limité à 10 séances valables 1 an	✓
Service client prioritaire par mail et téléphone	✗	✗	✓
TARIFS	1 599€ Soit 199,88€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge	1 999€ Soit 249,88€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge	2 299€ Soit 287,38€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge

*à raison de 1 séance/jour pendant 1 an

VOTRE FORMATION AVEC NOUS

Unique sur le marché, notre formation en ligne combine des sessions en direct avec nos mentors, l'accès 24/7 à vos cours sur notre plateforme, un suivi personnalisé, et une communauté active, pour une expérience d'apprentissage riche et interactive.



ACCOMPAGNEMENT

- **Coaching personnalisé**
Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.
- **Mentorat illimité**
Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.
- **Service client prioritaire**
Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.



COMPÉTENCES

- **Cours vidéo accessibles à vie**
Accédez à vos contenus de formation en illimité et l'ensemble de leurs mises à jour à vie
- **Fiches de synthèse**
Retrouvez des fiches de synthèse pour les notions importantes de votre formation.
- **Approche pratique**
Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles



ÉCHANGES

- **Communauté d'apprenants**
Rejoignez notre forum privé pour échanger avec les autres apprenants et profitez d'actualités sur votre formation.



EXPERTISE

- **Conférence spécialisées**
Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.
- **Masterclass interactives**
Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.

LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation par :**



Carte bancaire en mensualités



Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences



Les organismes publics comme Pôle Emploi



Votre Compte Personnel de Formation (CPF)

DÉCOUVREZ LE SECTEUR

Le domaine du management est essentiel, combinant stratégie et leadership pour optimiser efficacement les performances et la dynamique des entreprises.

LES GRANDES LIGNES

Tâches variées :

- Élaboration de stratégies
- Leadership d'équipe
- Suivi des performances
- Optimisation des processus
- Gestion de projets

Environnement de travail :

Entreprises de toutes tailles, groupes internationaux, startups, consultance en management

Compétences requises :

- Analyse stratégique
- Suivi de performances
- Maîtrise des outils de gestion
- Élaboration de stratégies
- Capacités de communication

Perspectives de carrière :

Vers des postes de haute direction et de leadership dans la stratégie d'entreprise



LES ENJEUX ACTUELS

À l'ère des **changements constants**, le management est **au cœur des organisations**. Alliant **outils modernes et engagement humain**, il façonne la capacité d'une entreprise à **évoluer, innover et se démarquer** dans un monde compétitif.

→ Complexité croissante des organisations

Avec la mondialisation et la technologie, la gestion des structures s'est complexifiée. Le management stratégique est essentiel pour naviguer dans cet environnement et optimiser les opérations.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Un besoin accru de leaders capables d'orchestrer des équipes diversifiées et de prendre des décisions éclairées.

→ Évolution des technologies :

Le paysage technologique change constamment, obligeant les entreprises à s'adapter rapidement. La capacité à intégrer de nouvelles technologies tout en gérant le changement est un atout majeur.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Une demande grandissante pour les managers sachant allier technologie et vision stratégique pour rester compétitifs.

→ Engagement et bien-être des employés

Dans un monde concurrentiel, le capital humain est devenu l'atout majeur de toute organisation. Engager, motiver et retenir ses collaborateurs est essentiel pour assurer la pérennité et la compétitivité. Un leadership authentique, axé sur le bien-être et l'épanouissement professionnel, est au cœur de cette démarche.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Une forte valorisation des managers qui adoptent une approche centrée sur l'humain, cultivant des cultures d'entreprise positives et favorisant la croissance collective.

TROUVEZ VOTRE MÉTIER

Dans un monde des affaires en constante évolution, une expertise en management est la clé pour accéder à de nombreuses carrières stimulantes et valorisantes.

MANAGER

Leader au sein de l'organisation, le Manager guide et supervise les équipes pour atteindre les objectifs fixés. Le manager est présent dans de nombreux pôles au sein des entreprises.

→ Missions principales :

- Définir les objectifs et les attentes
- Assurer la communication interne et externe
- Gérer les ressources et optimiser les processus

RÉMUNÉRATION VARIABLE

DIRECTEUR DES OPÉRATIONS

Véritable architecte de la mise en œuvre stratégique, il supervise et coordonne les différentes fonctions opérationnelles pour assurer une exécution fluide et efficace.

→ Missions principales :

- Élaboration et mise en place de processus opérationnels
- Supervision des équipes
- Assurer l'alignement opérationnel avec la vision stratégique de l'entreprise

RÉMUNÉRATION : 3 900€ À 4 875€ NET/MOIS

MANAGER COMMERCIAL

Pilier du développement des ventes, le Manager Commercial établit et met en œuvre la stratégie commerciale pour accroître le chiffre d'affaires. Il gère et motive les équipes commerciales.

→ Missions principales :

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale
- Manager et former les équipes de vente
- Suivi, analyse et optimisation des performances commerciales

RÉMUNÉRATION VARIABLE



LES STRUCTURES QUI RECRUTENT

CABINETS DE CONSEIL

Ces entreprises spécialisées offrent des conseils stratégiques et opérationnels aux organisations de toutes tailles.

Elles cherchent constamment à se doter des meilleurs talents pour analyser les enjeux complexes de leurs clients et proposer des solutions adaptées.

GRANDES ENTREPRISES

Ces structures, souvent internationales, ont un large éventail de départements nécessitant une coordination et une direction efficaces.

Leur besoin en management solide et innovant est essentiel pour garantir une croissance continue et une compétitivité sur le marché.

START-UPS

Ces jeunes entreprises en croissance rapide ont besoin de professionnels capables de piloter, d'organiser et de donner une direction claire dans un environnement souvent volatile.

Elles valorisent la flexibilité, l'innovation et la capacité à conduire des équipes vers des objectifs ambitieux.

MODALITÉS

MODALITÉS D'ASSISTANCE DU STAGIAIRE LORS DE LA SÉQUENCE DE FORMATION RÉALISÉE À DISTANCE

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

- **Florence Gilbert-Tersiguel** : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de L'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.
- **Sibel Yener** : Maîtrise Commerce international, IAE Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme Calendly intégrée dans la plateforme e-learning.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

- Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).
- Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.
- À l'issue de la formation, les Stagiaires recevront une attestation de formation de la part de l'École Française. Celle-ci sera à télécharger sur la plateforme e-learning.

MODALITÉS

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1- Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur** : LA COMPAGNIE DE FORMATION - PIGIER
- **Certification professionnelle** : Bloc de compétences n°3 - "Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale" du du Bachelor PIGIER "Chargé du développement commercial" (RNCP37075)

2- Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il pourra se créer un compte sur Macertification.org afin d'accéder à l'épreuve de certification.

Le tarif de passage du bloc de compétences de la certification professionnelle est inclus dans le prix de la formation.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire aux épreuves conduisant à ce bloc de compétences.

3- Modalités d'évaluation lors des épreuves

L'examen du bloc de compétences de la certification professionnelle est composé de deux mises en situation professionnelle par écrit, d'une durée de 2 heures chacune en e-surveillance, sur macertification.org

4- Document délivré après le passage du bloc de la certification professionnelle

Durée de validité : Le bloc est validé si l'apprenant obtient plus de 10/20 à sa note.

Une attestation provisoire sera délivrée entre le moment de la correction de la copie et le jury annuel selon la note obtenue.

Un parchemin lié au bloc 3 sera délivré sous format dématérialisé 15 jours après le jury annuel.

Celui-ci est valable à vie.

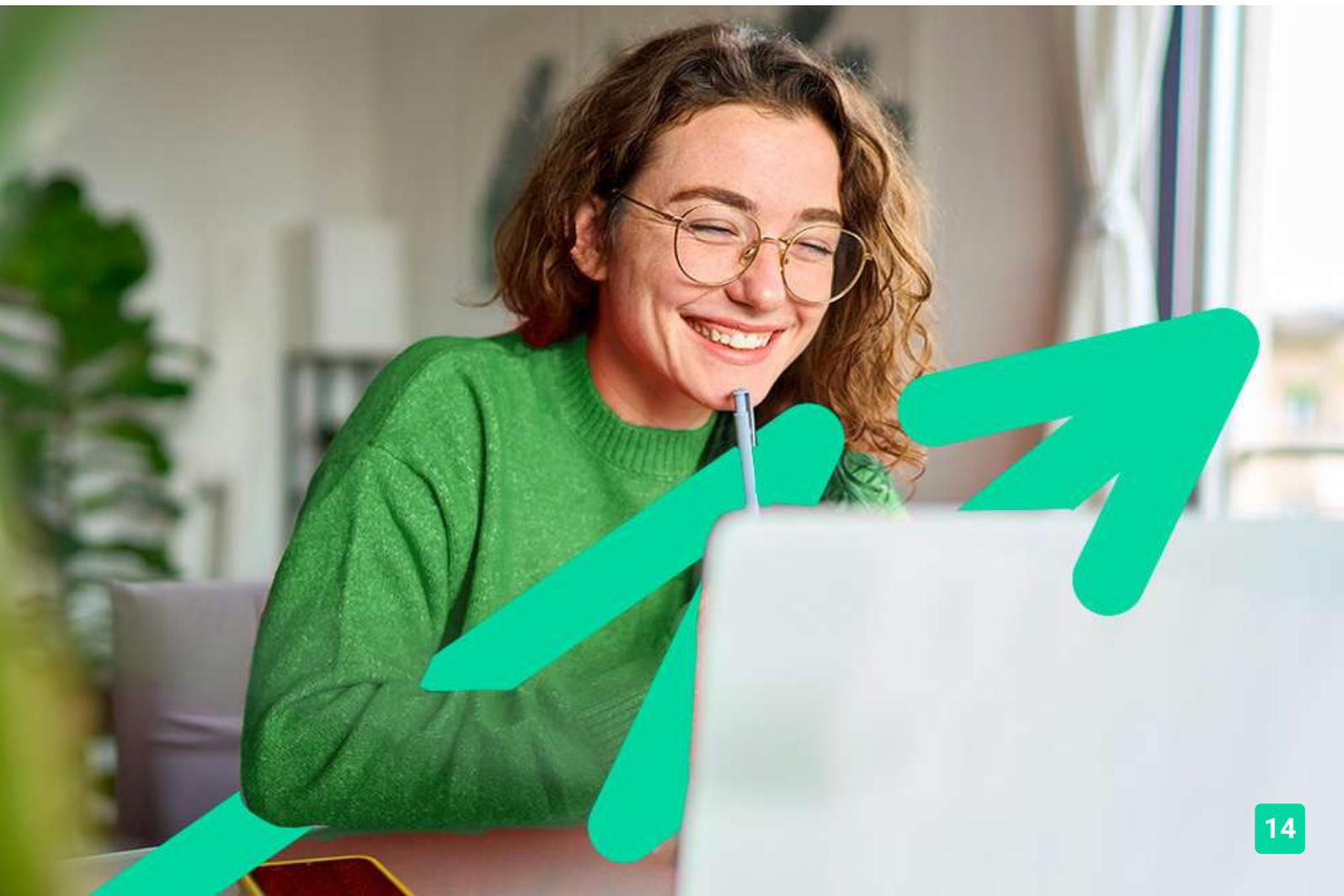


ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

- Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.
Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.
- Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.
Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.





L'ÉCOLE FRANÇAISE



lecolefrancaise.fr

