

FORMATION

# MANAGER COMMERCIAL

Manager la force de vente et l'unité commerciale



• L'École Française .....	3
• Formation manager commercial .....	6
• Programme .....	8
• Modalités pédagogiques .....	13
• Tarifs .....	17



**Le premier travail d'un manager  
n'est pas d'apporter la motivation,  
mais de supprimer les obstacles**

## Redonner aux Français le pouvoir de savoir

Le secteur de l'emploi subit des modifications profondes depuis plusieurs années : l'ancrage dans un métier n'est plus la norme, se réinventer en permanence est non seulement accepté, mais surtout possible et valorisé.

Cette capacité d'adaptation se travaille en aiguisant ses compétences. Si la formation initiale permet de mettre un premier pied à l'étrier elle a besoin d'être complétée par la formation continue pour aider chacun à s'adapter à un monde en évolution.

Les salariés le souhaitent et les entreprises en ont besoin : une équipe qui se forme est plus motivée, valorisée et compétitive.

Traditionnellement, la formation continue était difficile d'accès et nécessitait de faire une pause dans son parcours professionnel. Pourtant, certaines compétences peuvent être acquises et certifiées sans interrompre sa carrière.

**L'École Française se donne pour mission de permettre à chacun d'acquérir les compétences professionnelles dont il a besoin, de façon innovante, à distance et à son propre rythme.**



## L'École Française en chiffres



**12 ans  
d'expérience**



**+100 000  
apprenants  
formés**



**+200 conseillers  
pédagogiques**



**Plus de 30  
formations**



**+3000 cours  
vidéos créés par  
nos experts**



Parce que se former est non seulement un droit mais une nécessité, **L'École Française a accompagné depuis 2012 plus de 100 000 apprenants** dans leur volonté de monter en compétence, changer de carrière ou entrevoir de nouveaux horizons professionnels.

Au travers de parcours certifiants plébiscités pour leur qualité, L'École Française a su s'imposer comme un organisme de référence pour tous ceux qui veulent **redonner du dynamisme à leur carrière.**

Toutes les formations de L'École Française préparent à une certification ou blocs de compétences enregistrés au RNCP ou au Répertoire spécifique de la formation professionnelle afin que vos **nouvelles compétences soient reconnues de tous.**

**20%**

de nos apprenants ont effectué une **reconversion professionnelle** à la suite de leur formation

**80%**

de nos apprenants mettent en pratique professionnelle les **compétences acquises** durant la formation



### **CERTIFICATION**

Cette formation est adaptée au monde professionnel et correspond aux attentes des employeurs. Nos certifications vous permettent de justifier des compétences acquises lors de votre formation



### **16 SEMAINES À DOMICILE**

Des formations 100% en ligne à domicile à suivre à votre propre rythme. 10 minutes par jour ou 2 heures chaque week-end ? C'est vous qui choisissez où et quand suivre la formation.



### **COACHING À LA DEMANDE**

On ne vous laisse pas tout seul. Vous pourrez réserver des séances d'accompagnement en visio-conférence, au jour et à l'heure de votre choix pour recevoir une aide personnalisée.



Apprendre mieux, **plus efficacement** et surtout plus précisément s'inscrit par définition dans **l'évolution que le marché attend.**

Mais surtout **apprendre tout le temps**, sur des sujets complémentaires ou non mais se laisser le choix, **reprendre le pouvoir** sur ce que l'on veut savoir.



# FORMATION MANAGER COMMERCIAL

IPAC (RNCP35754) :

## Manager la force de vente et l'unité commerciale" de la certification professionnelle "Responsable du développement de l'unité commerciale



### OBJECTIFS

- Identifier les besoins en compétences de l'unité commerciale
- Déployer les techniques d'animation managériales adaptées
- Sécuriser l'atteinte des objectifs en évaluant de manière continue les performances individuelles de son équipe
- Organiser le travail de son équipe en mode projet afin de gagner en efficacité et productivité
- Piloter le budget prévisionnel de fonctionnement et d'investissement
- Construire une cartographie des risques pour pérenniser l'unité commerciale
- Utiliser un outil de reporting pour rendre compte périodiquement des résultats

### Pourquoi cette formation ?

Cette formation en ligne va vous permettre de maîtriser tous les sujets liés : au **management** et à la **réglementation**, à la **gestion de projet**, à la **gestion**, au **suivi et au pilotage budgétaire**, mais aussi à la **gestion des risques** et au **pilotage des performances**. Elle est destinée aux personnes **déjà en poste dans le secteur commercial qui souhaitent monter en compétences** et devenir manager.

Vous pourrez **acquérir toutes les compétences clés** pour réussir en tant que manager commercial.

Ce parcours vous prépare au **bloc 3 « Manager la force de vente et l'unité commerciale »** de la certification professionnelle **IPAC** intitulée **« Responsable du développement de l'unité commerciale » (RNCP35754)**. Cette certification est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles



<b>PUBLIC</b>	<b>Tout Public</b>
<b>PRÉ-REQUIS</b>	<b>Niveau Bac+2 validé ou 3 à 5 ans d'expériences significatives en entreprise, dans le secteur tertiaire</b>
<b>DURÉE</b>	La durée moyenne de l'action de formation est estimée à <b>60 heures</b> , dont 60 heures en e-learning à distance
<b>TYPE</b>	<b>Formation à distance</b>
<b>PÉRIODE DE RÉALISATION</b>	Les formations ont été conçues pour être réalisées en <b>16 semaines</b> . Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage.*
<b>ÉVALUATION</b>	<b>Tests en contrôle continu</b> sur la plateforme en ligne en cours de formation.
<b>SANCTION</b>	<b>Bloc 3 Manager la force de vente et l'unité commerciale de la certification professionnelle Responsable du développement de l'unité commerciale (RNCP35754).</b>

Inscription aux épreuves de la certification directement depuis votre espace apprenant de l'École Française.

*(\*) vous disposez néanmoins de 4 mois pour réaliser votre action de formation*



### IDENTIFIER

En identifiant les besoins, vous pourrez directement déployer les bonnes techniques d'animation managériales.



### SÉCURISER

Lorsqu'on évalue de manière continue les performances individuelles de son équipe, cela permet de sécuriser l'atteinte des objectifs.



### GÉRER

Gérer une équipe, gérer ses projets, gérer ses priorités, gérer les risques... Lorsqu'on est manager commercial, il est primordial d'être un bon gestionnaire.



### MÉTHODES

La formation est construite sur de nombreuses techniques et méthodes pragmatiques. Opérez facilement les changements.



### CARTOGRAPHIER

Les risques sont nombreux, il faut donc être vigilant. La cartographie est donc un exercice obligatoire à cette fonction.



### KPI

Grâce aux nombreux outils de reporting, le manager commercial est capable de suivre et de délivrer un suivi précis de ces objectifs.

La mission du manager n'est pas de motiver, mais de faire réussir. La motivation n'est qu'une résultante



## PROGRAMME

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

### Partie A - Management et réglementation

- Présentation de la formation et des formateurs
- La fonction commerciale : panorama des profils commerciaux
- Les métiers commerciaux et le processus de recrutement
- Les Risques Psychosociaux
- Anticiper l'activité et identifier les besoins de compétences
- Entretien de recrutement et intégration d'un collaborateur

### Objectifs

- Identifier les besoins en compétences de l'unité commerciale
- Déployer les techniques d'animation managériales adaptées

### Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application\*

Durée estimée (h)

11 h

2 h 30



### Partie B - Animation managériale

- La posture efficace du manager
- Animer et motiver une équipe
- Les entretiens clés du manager commercial
- Gestion du stress et posture de manager coach
- Constitution et animation de son équipe commerciale
- Compétences fondamentales et méthode DESC
- Gestion des conflits et indicateurs de performance
- Plan d'action commercial et accompagnement terrain

#### Objectifs

- Déployer les techniques d'animation managériales adaptées
- Sécuriser l'atteinte des objectifs en évaluant de manière continue les performances individuelles de son équipe

#### Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application\*

18 h

3 h 30

### Partie C - Gestion, suivi et pilotage de projet

- Organiser le référentiel de valeurs commun
- Déléguer et planifier
- Les outils collaboratifs Partie 1
- Les outils collaboratifs - Partie 2
- Tableau de bord et analyse de la rentabilité
- Processus budgétaire et analyse de l'environnement

#### Objectifs

- Organiser le travail de son équipe en mode projet afin de gagner en efficacité et productivité
- Piloter le budget prévisionnel de fonctionnement et d'investissement

#### Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application\*

10 h

2 h 30

## Partie D - Gestion des risques et pilotage de la performance

- Les risques de l'unité commerciale
- La communication de crise
- Gérer l'insatisfaction client
- Minimiser les risques sur la trésorerie de l'unité commerciale
- Les objectifs SMART et la boîte à outil du manager
- Tunnels de vente et CRM
- La remontée d'informations
- Conclusion et conseils
- Présentation des examens de la certification
- La certification Responsable du développement de l'unité commerciale - Bloc 3
- Témoignages d'experts

### Objectifs

- Construire une cartographe des risques pour pérenniser l'unité commerciale
- Utiliser un outil de reporting pour rendre compte périodiquement des résultats

### Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application\*

10 h

2 h 30

**TOTAL estimé à distance : 60 h**

*\*ce temps correspond à un travail personnel du Stagiaire réalisé en dehors du LMS.*



Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours digitalisés en vidéos sont mis à la disposition du Stagiaire, sur une plateforme e-learning accessible à l'url suivant : <https://cours.lecolefrancaise.fr/>

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que le Stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning de **L'ÉCOLE FRANÇAISE**, ou sur des logiciels tiers.

Les exercices et travaux à effectuer par le Stagiaire prendront la forme de tests, quiz ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation 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.



## Conception pédagogique de la formation

Le parcours de formation de l'École Française a été conçu par deux professionnels du secteur (\*), à savoir :

**Jérôme** : après avoir évolué au sein d'unités commerciales pendant plus de 15 ans, Jérôme décide de partager ses connaissances auprès d'étudiants et fonde en parallèle un cabinet de conseil spécialisé dans l'accompagnement commercial. Ses passions : la vente et la menuiserie.

**Aurélien** : assistant commercial, chef de secteur, puis chef des ventes régional, voici le parcours d'Aurélien. Depuis maintenant 3 ans, il s'est également formé à la méthode DISC et au coaching. Cela lui a permis de renforcer son accompagnement lors de ses missions auprès d'équipes commerciales et d'apprenants. .

(\*) Afin de respecter les données à caractère personnel et la vie privée des formateurs et formatrices ayant conçu le parcours de formation, l'ÉCOLE FRANÇAISE conserve leurs noms de famille confidentiels.



## Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de l'Ecole Française. Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

- 1. Les cours :** cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne
- 2. Les exercices d'évaluation :** quiz type QCM, réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles

La possibilité de conserver ou télécharger les contenus pédagogiques dépend de la formule tarifaire.



### Formateurs référents

Des formateurs passionnés et reconnus à votre disposition.



### Excellence des vidéos

Produites par nos ingénieurs pédagogiques dans nos studios.



### Plateforme dédiée

Une plateforme en ligne pour suivre votre formation.



### Supports pédagogiques

Des vidéos & documents téléchargeables disponibles.



### À votre rythme

Sans arrêt de votre activité, apprenez à votre rythme et où vous voulez.



### Mentor individuel

Un accompagnement privé avec des mentors experts.



### Exercices en ligne

Des exercices dédiés afin de tester vos connaissances.



### Forum d'échange

Un forum pour échanger avec les mentors et les apprenants.



# 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 Négociation et Relations internationales, Université de Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

**Tony Grave Marditsas** : Maîtrise Management International, Aix-Marseille Université, Responsable des mentors dédiés aux parcours de formation au sein de l'École Française.

## 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 FRANCAISE. Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : [support@lecolefrancaise.fr](mailto: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 conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire (Cf ci-dessous).

### Les professionnels experts disposent des qualités suivantes :

Pédagogie / Management / Écoute active / Vente

## 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](mailto:support@lecolefrancaise.fr)

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire (Cf ci-après).



## 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'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.



## Modalités de sanction de l'action de formation

L'action de formation est sanctionnée par le passage d'une certification qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences ciblées.

L'inscription au passage de cette certification doit être effectuée par le Stagiaire, auprès du certificateur déclaré dans le programme, ainsi que sur la plateforme MonCompteFormation, et dans les conditions rappelées ci-après.

La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une attestation de formation téléchargeable au format PDF sur la plateforme e-learning de l'École Française, à la fin de la formation.

### 1 - Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur** : IPAC
- **Certification professionnelle** :  
Responsable du développement de l'unité commerciale (fiche RNCP35754).
- **Bloc de compétences concerné** : Bloc 3 « manager la force de vente de l'unité commerciale ».

## 2 - Modalités d'inscription à l'épreuve 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.
- S'inscrire à l'oral de validation via un calendrier mis à disposition de l'apprenant.

Depuis son espace apprenant, il pourra directement se créer un compte et s'inscrire à une session d'examen.

Le **tarif de passage du bloc de compétences 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 cette composante de la certification.

## 3 - Modalités d'évaluation lors des épreuves

L'examen de la certification professionnelle est composé d'une seule épreuve, laquelle comporte 2 étapes que voici :

- **Étape 1 : étude de cas d'une durée de 3h, notée sur 50 points.** Le sujet sera accessible depuis Macertification.org et la copie sera à charger sur cette même plateforme.
- **Étape 2 : oral de 15 minutes devant un jury.** Les membres du jury posent une série de questions en lien avec le travail rendu. L'examen se déroule 100% à distance. Le lien pour participer à l'examen sera communiqué lors de l'inscription.

## 4 - Attestation de réussite

Le candidat obtient un **certificat de compétences** en format dématérialisé.

Ce certificat est valable 5 ans.

## 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 quizz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.
- Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quizz 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.

**Nos équipes sont à votre disposition pour plus de renseignements.**



 **FINANCEMENT**

- Vous pouvez suivre cette formation en payant directement avec votre carte bancaire.
- Vous pouvez également faire financer cette formation par votre entreprise au travers de son Plan de Formation ou de son Opérateur de compétences.
- Si vous êtes demandeur(euse) d'emploi, une aide financière peut vous être accordée, renseignez-vous auprès de votre conseiller Pôle Emploi.

**FORMULE D'ACCOMPAGNEMENT****1 590 €**

TTC éligible à prise en charge

Assistance pédagogique par e-mail, tchat et téléphone dans un délai maximum de 24h

Horaires d'ouvertures : du lundi au vendredi de 9h à 19h et le samedi et jours fériés de 10h à 18h

Mentorat avec un professionnel-expert : 6 rendez-vous privés maximum pendant 6 mois

Supports avancés téléchargeables

Vidéos accessibles pendant 1 an à l'issue de la formation

Contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer son employabilité



# L'ÉCOLE FRANÇAISE

LE POUVOIR DE SAVOIR



[lecolefrancaise.fr](https://lecolefrancaise.fr)

