MANAGERS ET ANIMATEURS DE RÉSEAU · FORMATION 19

HUMAN+™ Leadership

Manager et développer un réseau de vente directe à l'ère de l'IA et des soft skills : sciences comportementales, intelligence artificielle et leadership.

24 heures | À distance, sur 6 à 8 semaines | Classes virtuelles et coaching individuel | Sur devis

DURÉE	MODALITÉ	DATES	TARIF
24 heures	**Distanciel**	**À définir**	**Sur devis**
sur 6 à 8 semaines	1 à 12 participants	après entretien préalable	fonds propres ou OPCO

PUBLIC

Managers et animateurs de réseau, responsables d'équipe commerciale, futurs responsables d'équipe.

PRÉREQUIS

Une première expérience de la vente directe ou de l'encadrement d'une équipe commerciale.

1. OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Adapter sa posture managériale grâce à l'assertivité et au DISC
- Donner un feedback constructif et gérer une tension sans conflit
- Maîtriser sa communication non verbale et vérifier les signaux perçus
- Construire une stratégie de recrutement, d'animation et de fidélisation de son réseau
- Utiliser l'IA générative pour la prospection, les messages et l'analyse d'activité, dans le respect des données personnelles
- Piloter son activité par les indicateurs et un plan d'action SMART

2. CONTENU

01	**Les nouveaux enjeux du management :** légitimité sans lien hiérarchique, motivation, style
02	**Assertivité et DISC :** posture, feedback, gestion des tensions, profils
03	**Communication non verbale :** signaux, impact, limites de l'interprétation
04	**IA et performance :** consignes, prospection, analyse de données, RGPD
05	**Recruter, animer, fidéliser :** stratégie de recrutement, intégration, culture d'équipe
06	**Piloter et planifier :** tableau de bord, objectifs SMART, plan d'action

3. MÉTHODES ET ÉVALUATION

Ateliers sur cas réels, mises en situation, manipulation guidée d'outils d'IA, coaching individuel.

Évaluation : QCM, mises en situation et présentation du plan d'action sur grille critériée.

4. INFORMATIONS PRATIQUES

Durée et contenu	ajustés à vos objectifs après entretien préalable et positionnement ; programme détaillé remis sur demande.
Accès	entretien préalable de recueil des besoins ; inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage, effective après réception de la convention signée. Rendez-vous : calendly.com/initiativesvd/rendez-vous
Tarif et financement	sur devis. Fonds propres ou prise en charge OPCO selon ses critères. Formation non certifiante, non mobilisable au titre du CPF.
Évaluation et sanction	positionnement préalable, évaluations en cours et en fin de formation, questionnaire de satisfaction ; attestation de fin de formation remise à chaque participant (art. L. 6353-1 du Code du travail).
Accessibilité	formation accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve d'adaptation.

RÉFÉRENT HANDICAP ET PÉDAGOGIQUE

Guillaume Breniaux

contact@ivdformation.com · 06 73 06 07 78

VOTRE CONTACT

Guillaume Breniaux

guillaume@ivdformation.com · 06 73 06 07 78