MANAGERS ET ANIMATEURS DE RÉSEAU · FORMATION 11

Manager en vente directe

Les fondamentaux du management, avec un fil rouge : le management bienXigeant — exigence sur le résultat, bienveillance dans la relation.

14 heures | 2 jours | Présentiel · intra ou inter | Sur devis

DURÉE	MODALITÉ	DATES	TARIF
14 heures	**Présentiel**	**À définir**	**Sur devis**
2 jours	1 à 12 participants	après entretien préalable	fonds propres ou OPCO

PUBLIC
Managers, animateurs d'équipe et responsables de secteur, nouvellement nommés ou expérimentés.

PRÉREQUIS
Animer ou s'apprêter à animer une équipe commerciale.

1. OBJECTIFS

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

- Définir son rôle et ses missions de manager, y compris sans lien hiérarchique
- Adapter son style de management au niveau d'autonomie de chaque collaborateur
- Identifier son profil DISC de manager et ajuster sa communication
- Communiquer avec clarté en tenant compte des biais de perception
- Repérer le stress et mobiliser les leviers de motivation adaptés
- Conduire des entretiens de délégation, de feedback et de recadrage

2. CONTENU

01	**Le rôle du manager :** définition, missions, passer de meilleur vendeur à manager
02	**Les styles de management :** quatre styles, niveaux d'autonomie, autodiagnostic
03	**Le DISC du manager :** questionnaire individuel et restitution
04	**Communiquer pour manager :** schéma de la communication, écoute active, biais cognitifs
05	**Stress et motivation :** mécanismes du stress, leviers de motivation
06	**Les entretiens individuels :** déléguer, faire un feedback, recadrer ; feuille de route managériale

3. MÉTHODES ET ÉVALUATION

Environ 60 % du temps en mises en situation sur les cas réels des participants.

Évaluation : mise en situation d'entretien évaluée sur grille et feuille de route managériale.

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