

FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**MODULA FORMATION
Rachelle MAHE
05.56.44.58.68
r.mahe@modula-formation.com**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle**Niveau d'entrée requis :**

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :Chefs d'entreprise, cadres dirigeants,
responsable de service,...**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

**Contrat de
professionnalisation
possible ?**

Non

Objectif de la formation

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de : - mettre en place une force de vente adaptée aux objectifs commerciaux, - animer son équipe pour optimiser ses performances - manager la force de vente dans un esprit gagnant/gagnant.

Contenu et modalités d'organisation

1. Introduction Rôle et mission du responsable commercial. Les différentes fonctions de l'encadrement commercial. 2. Le recrutement des commerciaux Méthodologie. Les outils du recrutement adaptés à la fonction commerciale. Les spécificités du recrutement des commerciaux. 3. La politique de rémunération Les composantes de la rémunération. Les différents systèmes de rémunération liés aux objectifs. 4. Le management de la force de vente Les différents styles de management. La définition des objectifs commerciaux. Les règles du jeu liées à la politique commerciale. Savoir répondre aux attentes de son équipe. 5. L'animation des commerciaux Les comportements du vendeur. Les éléments de la motivation et de la stimulation. Le coaching des vendeurs. Les réunions commerciales. Les entretiens individuels. Les éléments de contrôle de la force de vente.

Durées de la formationParcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné****Validation(s) Visée(s)****> Attestation de fin de formation****Et après ?****Suite de parcours****Non renseigné****Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00211048	du 01/01/2021 au 31/12/2021	(33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00211047	du 01/01/2021 au 31/12/2021	(33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00231313	du 01/01/2022 au 31/12/2022	(33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00231314	du 01/01/2022 au 31/12/2022	(33)	MODULA FORMATION		Non éligible	

00337298du 01/01/2023 au
31/12/2024

(33)

**MODULA
FORMATION**Non
éligible**00337281**du 01/01/2023 au
31/12/2024

(33)

**MODULA
FORMATION**Non
éligible**00393728**du 02/10/2023 au
31/12/2025

(64)

**MODULA
FORMATION**Non
éligible**00394977**du 02/10/2023 au
31/12/2024

(17)

**MODULA
FORMATION**Non
éligible**00394774**du 02/10/2023 au
31/12/2024

(87)

**MODULA
FORMATION**Non
éligible