

### En résumé

Véritable pilier de l'entreprise, le manager doit au quotidien mobiliser et accompagner les équipes commerciales puis décliner le plan d'actions commerciales pour atteindre les objectifs. Ce cycle manager commercial certifiant permet d'acquérir les clés du management d'équipe et de la motivation d'équipes commerciales.

#### Objectifs :

Animer, motiver, mobiliser et manager une équipe de vente.  
Piloter, développer l'activité commerciale et soutenir les équipes.

#### Prérequis :

Se référer aux prérequis des formations concernées par ce cycle.

#### Participants :

Manager, nouveau manager d'une équipe commerciale.

### Moyens pédagogiques et d'encadrement

#### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Apports théoriques et pratiques.  
Echanges de bonnes pratiques entre les participants.

#### Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

#### Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

#### Accompagnement

Chaque stagiaire bénéficiera d'un accompagnement personnalisé afin d'adapter, si nécessaire, le cycle de formation à ses besoins spécifiques en développement de compétences dans un objectif de professionnalisation.

#### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cas où vous mobilisez votre CPF (Compte Personnel de Formation) pour financer cette formation, l'inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

### Modules obligatoires

#### Animer une équipe : communication et encadrement - Formation certifiante

— 4 jours soit 28 heures

#### Manager une équipe commerciale

— 2 jours soit 14 heures

#### Déterminer son prix de vente et optimiser sa marge

— 2 jours, soit 14 heures

## 2 574 €

Net de taxe par personne (hors certification). Ce prix intègre une remise de 10 % sur la totalité du cycle de formation.



8 jours.  
Démarrage à tout moment de l'année selon planification des modules pressentis.



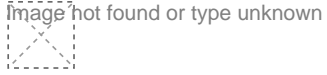
Certificat de compétences en entreprise (CCE)



Eligible au CPF



# Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - [cciformation@grenoble.cci.fr](mailto:cciformation@grenoble.cci.fr)  
[www.cciformation-grenoble.fr](http://www.cciformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



n° 008 743 4

# Animer une équipe : communication et encadrement - Formation certifiante

Management - Gestion de projets - 2023



## En résumé

A l'issue de la formation, vous pourrez valider le Certificat de Compétences en entreprise "Animer une équipe de travail", inscrit au répertoire spécifique de France Compétences et délivré par CCI France.

Cette formation est éligible au CPF. Inscrivez-vous sur "[Mon Compte Formation](#)".

## Objectifs :

Maîtriser sa communication : les messages et consignes.  
Participer aux choix des collaborateurs et à la gestion de leurs compétences.  
Fixer les objectifs.  
Organiser, animer et mobiliser son équipe.  
Savoir s'affirmer.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

**Prérequis pour la certification** : Le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective liée au CCE concerné en milieu professionnel et/ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).

## Participants :

Chef d'équipe, chef de poste, toute personne ayant une fonction d'encadrement intermédiaire.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur spécialisé dans le management et la stratégie d'entreprise.  
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Maîtriser sa communication

Les fondamentaux : règles de base de la communication.  
Auto-diagnostic de son style d'autorité.  
Animer les systèmes d'information ascendant - descendant, d'interface entre direction et équipe, valorisation de l'expression de l'équipe.  
Méthodes et techniques de la communication interpersonnelle .

### Autorité et impact

Son impact dans un groupe.  
Savoir doser autorité, entente et négociation.

Les croyances et les préjugés personnels dans sa relation à autrui.  
Savoir gérer les relations particulières (anciennes, affectives, de proximité...).

### 2. Participer aux choix des collaborateurs et à la gestion de leurs compétences.

Collaborer au choix des professionnels à mobiliser.  
Constituer une équipe de travail.  
Intégrer un nouveau collaborateur.  
Contribuer au développement des compétences des membres de l'équipe.

1 440 €

Net de taxe par personne hors certification

L1 ANIMEQUI 00-J22



4 jours soit 28 heures



Certificat de compétences en entreprise (CCE)



Eligible au CPF



Formation certifiante



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Chef d'équipe  
Cycle Manager Commercial(e)

## Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - [cciformation@grenoble.cci.fr](mailto:cciformation@grenoble.cci.fr)  
[www.cciformation-grenoble.fr](http://www.cciformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



### 3. Fixer des objectifs

Savoir travailler par objectif : fixer des objectifs réalistes, informer, partager, réactualiser.  
Donner la possibilité aux membres de l'équipe de définir leurs propres objectifs en cohérence avec les objectifs à atteindre.  
Mettre à jour les objectifs et la planification du travail.

### 4. Organiser le travail de l'équipe

#### L'organisation du groupe

La gestion des priorités individuelles et collectives face aux impératifs liés à l'organisation.  
Etre capable de dynamiser les ressources individuelles et collectives.  
Gestion des missions, rôles, responsabilités dans l'équipe.

Les règles de la délégation efficace.

Le contrôle du travail au quotidien : reporting, bilan d'activité, transmission auprès de l'équipe.

### 5. Améliorer l'organisation du travail de l'équipe

Evaluer et apprécier les performances : les signes de reconnaissance.  
Identifier les solutions d'amélioration organisationnelle.  
Conduire des réunions efficaces.  
Gérer les situations conflictuelles et la résistance au changement.  
Réaliser le bilan des actions et projets collectifs.

## Méthodes, moyens et suivi

#### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.  
Découverte des points à traiter par le biais de jeux de rôle collectifs ou individuels.  
Entraînement à la reconnaissance des situations et à la mise en oeuvre des solutions par la pratique d'exercices.

#### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

#### Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

#### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.  
Dans le cas où vous mobilisez votre CPF (Compte Personnel de Formation) pour financer cette formation, l'inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session.  
Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

## Partenaires



### En résumé

A l'issue de la formation les participants seront capables de mesurer par eux-mêmes leurs progrès sur l'optimisation du travail de leurs équipes de vendeurs itinérants. Ils sauront comment mesurer l'efficacité dans le cadre du plan qu'ils auront élaboré. Ils connaîtront les principaux outils d'optimisation et de gestion des tâches de leurs équipes. Ils sauront mieux comment fixer les objectifs, contrôler, rémunérer et motiver.

### Objectifs :

Connaître les outils d'optimisation et de gestions des tâches des équipes.  
Mesurer l'efficacité du cadre plan élaboré.  
Fixer des objectifs, contrôler et motiver.  
Mesurer les progrès des équipes.

### Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

### Participants :

Manager avec une expérience commerciale cherchant à améliorer le management de son équipe commerciale..

### Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

### Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce, de la vente et de la gestion d'équipe commerciale.  
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Lancement

La charte du manager commercial.  
Les principes du plan d'action commerciale.  
Les principales structures commerciales, pourquoi ?

### 2. Détermination du nombre de vendeurs

#### La taille optimale de l'équipe de vente

Les dangers.  
Le plan de charge optimal : détermination du temps disponible, détermination du nombre de visites.  
L'établissement des secteurs : définition et qualité des différents systèmes, les types de découpages.

### 3. Les objectifs de vente

#### Des objectifs généraux au QUOTAS de vente

Objectifs globaux.  
Objectifs commerciaux.  
Objectifs des forces de vente.  
Fixation des quotas individuels.  
Comment définir un bon objectif ?  
Nature.  
Les différents types.  
Les quotas de vente : remontée de l'information, ajustements, contrôle.

**730 €**

Net de taxe par personne

L1 MANEQUIPCOM 19-C22



2 jours soit 14 heures



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager Commercial(e)

### Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



## 4. Les différents types de forces de vente

Propre ou déléguée, interne ou externe.

### Les différents statuts :

Force de vente salariée - le statut VRP, le salarié de droit commun.

L'agent commercial.

Avantages et inconvénients des différents statuts.

## 5. La rémunération des commerciaux

Les composantes.

Modes de détermination : fixe, commissions, primes.

Caractéristiques des composantes.

Les mixages possibles.

Les autres formes de rémunération : l'intéressement, la participation, les rémunérations indirectes.

Remboursement des frais.

## 6. Productivité et management

Calcul du coût de revient de la visite et du vendeur.

Mesure de la productivité : notion de marge commerciale et seuil de rentabilité.

Contrôle des coûts : coût du vendeur et marge, adaptation de l'activité.

### Contrôle et diagnostic de la force de vente ( les principaux ratios)

Le vendeur.

L'équipe de vente.

## 7. La stimulation des équipes

Les enjeux.

Les différentes techniques pour mobiliser : concours, jeux, challenges.

La récompense : l'argent, le cadeau, le voyage, la récompense honorifique.

La communication.

# Méthodes, moyens et suivi

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés : apports théoriques, applications sur des cas, exercices pratiques, partages d'expérience.

### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

### Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

## Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr  
[www.cciformation-grenoble.fr](http://www.cciformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



n° 008 743 4

# Déterminer son prix de vente et optimiser sa marge

Développement commercial - 2023



## En résumé

Pour chaque entreprise, il est important d'établir le bon prix pour vendre ses produits et/ou ses services. Celui-ci doit être déterminé en prenant en compte plusieurs critères, notamment ce que les clients sont prêts à payer, le prix proposé par les concurrents mais également la marge souhaitée.

Cette formation de 2 jours vous permettra de prendre en compte tous les critères nécessaires pour établir le prix de vente le plus pertinent.

## Objectifs :

Comprendre la notion de prix dans l'environnement marketing et économique de l'entreprise.  
Connaître les aspects politiques, stratégiques et tactiques du prix.  
S'approprier les notions essentielles des conditions générales et réglementaires du prix.  
Présenter son prix en maintenant une bonne relation client.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

Managers d'équipe commerciale, chefs de produits junior, responsables du poste client, vendeurs itinérants ou sédentaires.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.  
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Les aspects politiques de la fixation des prix

La composition du prix du point de vue comptable.  
L'environnement juridique, les lois.  
Les règles et les usages économiques.  
Les indices permettant la surveillance.

### 2. Les aspects stratégiques

Le prix, élément du Marketing Mix et les trois variantes possibles (écrémage, pénétration, concurrence).  
L'élasticité du prix, élément de gestion et de développement de l'entreprise.  
Les calculs commerciaux essentiels (marge, remise).  
La problématique de l'acheteur.

### 3. Les différentes méthodes de fixation du prix


Prix psychologique, prix magique.  
Prix de revient, de cession.  
Dilemme entre rentabilité et part de marché.  
Les stratégies de relises possibles (les promos, les prix d'appel...).

**690 €**  
Net de taxe par personne


---

T3 PRIXMARGE 22-A22

---

  
2 jours, soit 14 heures

---

  
Appartient au(x) cycle(s) :  
Cycle Manager Commercial(e)

## Dates et villes

## 4. Conditions générales de vente et contraintes réglementaires

L'environnement légal : principes et cas particuliers.  
Les adaptations du prix.

## 5. Rôle du vendeur

### Comment présenter le prix

Les typologies des acheteurs.  
L'attitude et le comportement "clair-parlant".  
Le choix du moment de la présentation et la méthode.

## Méthodes, moyens et suivi

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.  
Tests et jeux : "la gestion du prix" et "comment traiter le prix".  
Apports théoriques.  
Mises en situations.  
Partages d'expériences.  
Analyse transactionnelle.

### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.  
Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.  
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

### Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

