

Formation

Management des équipes

✉ support@maformations.com

Formation

Management des équipes - Management de l'équipe commerciale

BTS - Management commercial opérationnel - Bloc 4 - Management de l'équipe commerciale

Pourquoi suivre cette formation ?

Développez vos compétences en management d'équipe commerciale

Le manager organise le travail de son équipe, évalue les besoins en personnel, répartit les missions et construit des plannings adaptés à l'activité. Il recrute et intègre les collaborateurs, anime la dynamique collective et veille à la performance individuelle et collective.

Cette formation vous permet d'acquérir les méthodes et outils indispensables pour structurer l'organisation du travail, piloter la performance commerciale, accompagner le développement des compétences et renforcer l'efficacité de votre équipe dans le respect du cadre légal et des objectifs fixés.

Objectifs

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

Débouchés

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------|
| • Manager adjoint | • Responsable adjoint |
| • Manager d'une unité commerciale | • Manager de rayon(s) |
| • Manager de la relation client | • Chef des ventes |

Si vous souhaitez poursuivre après la formation, plusieurs possibilités s'offrent à vous. Vous pouvez aussi parfaire votre cursus avec un ou plusieurs autres blocs du RNCP 38362

Général

À partir de 1290€

🕒 88 heures / 3 mois

En ligne

Formation en partenariat

Code RNCP : RNCP38362

Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

Public

Personne souhaitant se former pour un premier emploi, une reconversion professionnelle ou une montée en compétence.

Financement

CPF

France Travail

OPCO

En 1 à 10 fois

Délais & Inscription

Inscription toute l'année. Délais : 14 jours ouvrables.

Pour vous inscrire, rendez-vous sur formasynergie.fr ou appelez le 01 87 66 12 03

[Contactez-nous](#)

Une formation en ligne & interactive

Vous disposerez d'un accès personnel à la plateforme d'apprentissage en ligne 24/7 depuis un ordinateur, tablette ou mobile.



Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques : cours en ligne mis à jour régulièrement, vidéos et audios de cours consultables en ligne et téléchargeables, QCM, mises en situation.



Vous bénéficierez aussi d'un accompagnement irréprochable ! Un coach dédié est à votre disposition tout au long de votre formation. Des rendez-vous individuels avec un formateur expert dans le domaine.

Les + de la formation



**Coach dédié
à vos côtés**



**Cours individuels
avec un formateur
expert**



**Inscription
toute l'année**



**Groupe d'échanges
entre apprenants**



**Formation
certifiante**

Prérequis

- Pas de connaissances particulières demandées. Peu importe votre niveau, vous bénéficiez du programme d'apprentissage dans son intégralité.
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet est obligatoire pour suivre la formation
- Avoir un bon niveau en Français
- Être autonome avec les outils informatiques.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont priées de nous consulter, pour évaluer ensemble un dispositif adapté.



1/ Évaluation des besoins en personnel

- Définition du profil et des compétences attendues
- Méthodes d'évaluation de l'adéquation profil / poste
- Choix des canaux et stratégie de sourcing
- Analyse de l'activité et de la charge de travail commerciale
- Analyse des ressources humaines disponibles
- Analyse des écarts entre objectifs commerciaux et effectifs
- Dimensionnement optimal de l'équipe commerciale
- Anticipation prévisionnelle des besoins en personnel

2/ Répartition des tâches

- Analyse du niveau de compétence du collaborateur
- Évaluation du degré d'autonomie des collaborateurs
- Délégation efficace des missions commerciales
- Méthodologie structurée de délégation
- Répartition des rôles et responsabilités en réunion
- Affectation des missions selon compétences commerciales
- Alignement des tâches avec les objectifs commerciaux
- Coordination opérationnelle des activités commerciales

3/ Réalisation de plannings

- Identification des activités de l'équipe commerciale
- Planification des activités de l'équipe commerciale
- Ajustement des délais et réorganisation du planning
- Prise en compte des contraintes légales et RH dans le planning
- Élaboration d'un planning opérationnel d'équipe commerciale
- Organisation des horaires de travail
- Adaptation du planning aux variations d'activité commerciale
- Utilisation d'outils de planification des ressources humaines

4/ Organisation du travail

- Structuration et organisation de l'équipe commerciale
- Déclinaison opérationnelle de la stratégie commerciale
- Suivi de l'avancement des missions commerciales
- Organisation des missions quotidiennes de l'équipe
- Coordination et synchronisation des actions commerciales
- Optimisation des ressources humaines et organisationnelles
- Respect du cadre légal dans l'organisation du travail

5/ Recrutement et intégration

- Définir le profil du candidat
- Déterminer le mode de recherche
- Conduite d'un entretien de recrutement structuré
- Construction d'une grille d'évaluation des candidatures
- Utilisation des outils digitaux de recrutement
- Outils d'évaluation de l'adéquation candidat/poste
- Processus d'accueil et d'intégration d'un collaborateur
- Formalisation du parcours d'intégration
- Suivi et évaluation de la période d'essai

6/ Animation et valorisation de l'équipe

- Transmission et explication des décisions managériales
- Traduire et relayer la stratégie
- Animation et conduite de réunion d'équipe
- Conduite d'entretien individuel managérial
- Techniques de mobilisation et de motivation de l'équipe
- Valorisation des performances individuelles
- Définition d'objectifs collectifs commerciaux
- Animation opérationnelle d'une équipe commerciale
- Reconnaissance et valorisation des résultats collectifs
- Conduite d'un entretien de recadrage
- Gestion des conflits au sein de l'équipe commerciale

7/ Individualisation de la formation des membres de l'équipe

- Diagnostic individualisé des besoins en formation
- Analyse des écarts de compétences individuelles
- Construction d'un plan de développement personnalisé
- Suivi et évaluation des actions de formation
- Accompagnement individualisé et tutorat en situation de travail
- Conduite de l'entretien professionnel d'évolution

8/ Evaluation des performances individuelles et collectives

- Définition des indicateurs de performance commerciale (KPI)
- Conception d'un tableau de bord de suivi d'équipe
- Analyse des performances individuelles et collectives
- Suivi et interprétation des indicateurs de performance
- Élaboration de plans d'actions d'amélioration
- Contrôle et suivi de la performance dans une logique motivante
- Conduite de l'entretien annuel d'évaluation
- Fixation et évaluation des objectifs individuels
- Méthode d'amélioration continue de la performance
- Lien entre évaluation et amélioration de la performance

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

1. Introduction

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

L'inscription au passage de cette certification est obligatoire et sera effectuée 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 à la fin de la formation.

2. Certificateur et certification

- **Certificateur** : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation
- **Certification** : RNCP38362- BTS - Management commercial opérationnel – Bloc 4 Management de l'équipe commerciale

3. Modalités d'inscription aux épreuves de la certification

Dans le cadre de votre formation **RNCP38362- BTS - Management commercial opérationnel**, l'organisme se charge automatiquement de votre inscription aux examens organisés par le Rectorat.

Pour vous inscrire en candidat libre à un examen de l'Éducation nationale via la plateforme Cyclades, voici les étapes générales à suivre : [Cliquez sur le lien](#)

L'inscription à cet examen est obligatoire pour valider votre certification. Elle est réalisée par nos soins, dès la fin de votre formation, directement auprès des autorités compétentes.

Les examens ont lieu une fois par an, généralement au mois de juin. Vous serez inscrit(e) pour passer les épreuves correspondant au bloc de compétences étudié en formation.

Selon l'académie, l'inscription peut être gratuite ou bien payante (des frais de 5,00 € peuvent être appliqués).

4. Modalités d'évaluation lors de l'épreuve

Le CCP Manager l'équipe commerciale est une épreuve écrite d'une durée de 2h30 (deux heures et 30 minutes) face à un jury.

5. Document délivré après le passage de la certification

Si le candidat obtient une note supérieure ou égale à 10 à l'examen, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences correspondantes à l'unité constitutive considérée lui sera délivrée par le Recteur de l'Académie.

Ces résultats sont valables pendant 5 ans à compter de la date de leur obtention.

DÉROULÉ DE LA FORMATION



Étape 1 : le choix de votre parcours

Un conseiller de formation vous contacte, et vous guide au mieux dans votre choix de parcours

C'est la première communication, soyez vous-même, il n'y a pas de limites à votre projet ! Faites part de toutes vos envies à votre conseiller et comptez sur lui pour vous trouver la formation qui vous convient et mener à bien votre projet.



Étape 2 : l'inscription

Vous avez choisi votre parcours, c'est l'heure de votre inscription

Votre conseiller vous accompagnera pas à pas tout au long du processus d'inscription et de financement pour vous faciliter la tâche !

Cela ne prend que quelques minutes et l'inscription est parfaitement sécurisée !



Étape 3 : le démarrage de la formation

Le début d'une belle aventure à vos côtés

Un rendez-vous découverte est mis en place avec votre coach attitré avant de commencer votre formation. Ce RDV vous permet de découvrir la plateforme ainsi que le déroulement de votre formation.



Étape 4 : votre bilan pédagogique

Félicitations ! Vous avez terminé votre parcours de formation.

Recevez l'attestation de compétences, faites le point avec votre coach et inscrivez-vous à la certification.

Vous êtes prêt à gravir les échelons !

Nos solutions de financement



CPF, prise en charge jusqu'à 100%

Si vous êtes en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle, vous pouvez mobiliser votre CPF pour financer votre formation dans la limite de vos droits.



France Travail, prise en charge jusqu'à 100%

Pour votre recherche d'emploi ou votre reconversion professionnelle, France Travail peut financer votre formation.



Une financement simplifié.

Pour les financements avec vos fonds propres, vous pouvez bénéficier de facilités de paiement. Maîtrisez le coût de votre formation en la finançant en 1 à 10 fois.

Nos formules

INCLUS DANS CHAQUE FORMULE

- Accompagnement en illimité avec votre coach expert
- Accompagnement individuel avec un formateur expert
- Groupe d'échanges entre stagiaires
- Accompagnement à l'installation
- Un service technique à votre service (réponse sous 48h)
- Application disponible sur Store (téléphone, tablette...)
- Vidéos téléchargeables au format .mp4
- Certification enregistrée chez France Compétences

BRONZE

1290 €

- 4 mois d'accès 24h/24 à vos cours
- **4 cours particuliers** avec un formateur expert



Accompagnement en illimité avec votre coach expert

ARGENT

1790 €

- 4 mois d'accès 24h/24 à vos cours
- **8 cours particuliers** avec un formateur expert



Accompagnement en illimité avec votre coach expert

OR

2290 €

- 4 mois d'accès 24h/24 à vos cours
- **16 cours particuliers** avec un formateur expert



Accompagnement en illimité avec votre coach expert

PLATINIUM

2990 €

- 4 mois d'accès 24h/24 à vos cours
- **25 cours particuliers** avec un formateur expert



Accompagnement en illimité avec votre coach expert

