Cycle Manager Commercial(e)

Développement commercial - 2025

En résumé

2 710 €

Net de taxe par personne. 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.

Devenez un leader commercial inspirant en 8 jours !

Animez, motivez, performez ! Vous apprenez à mobiliser et dynamiser vos équipes de vente pour qu'elles atteignent et dépassent leurs objectifs. Grâce à une approche concrète et stratégique, vous saurez comment piloter l'activité commerciale avec efficacité tout en soutenant vos équipes au quotidien.

Passez à la vitesse supérieure ! Développez votre posture de manager, inspirez la performance et créez une dynamique commerciale gagnante.
Faites la différence : devenez le moteur du succès de votre équipe !

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.

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 de travail : communication et encadrement - Formation certifiante
— 4 jours soit 28 heures

Animer une équipe de travail : communication et encadrement - Formation certifiante - Classe virtuelle
— 5 jours soit 35 heures

Manager une équipe commerciale
— 2 jours soit 14 heures

Déterminer son prix de vente et optimiser sa marge
— 2 jours, soit 14 heures

Animer une équipe de travail : communication et encadrement - Formation certifiante

Management - Gestion de projets - 2025

CCI FORMATION
CCI GRENOBLE

En résumé

A l'issue de la formation, vous pourrez valider la certification "Animer une équipe de travail" (Certificat de Compétences en Entreprise) inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 5366 et délivré par CCI France depuis le 17/03/2021.

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.

1 520 €

Net de taxe par personne hors certification

L1 ANIMEQUI 00-L24

4 jours soit 28 heures
Certificat de compétences en entreprise (CCE)
Eligible au CPF
Formation certifiante

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager Commercial(e)
Cycle Chef d'équipe

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 15 sep 2025, mar 16 sep 2025, mar 07 oct 2025, mar 21 oct 2025

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.

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

Animer une équipe de travail : communication et encadrement - Formation certifiante - Classe virtuelle

Management - Gestion de projets - 2025

En résumé

A l'issue de la formation, vous pourrez valider la certification "Animer une équipe de travail" (Certificat de Compétences en Entreprise) inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 5366 et délivré par CCI France depuis le 17/03/2021.

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 8 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.

1 900 €

Net de taxe par personne hors certification

L1 ANIMEQUICV 23-C25

5 jours soit 35 heures
Certificat de compétences en entreprise (CCE)
Formation certifiante
Formation à distance
Classe virtuelle

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager Commercial(e)
Cycle Chef d'équipe

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 25 nov 2025, mer 03 déc 2025, mar 16 déc 2025, mer 17 déc 2025, jeu 18 déc 2025

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.

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.
Méthode active et participative à partir des exemples apportés par chacun des participants.
Cette formation est organisée en classe virtuelle, à distance via la plateforme TEAMS.
Un mode opératoire pour votre première connexion ainsi que les accès et les coordonnées du support technique vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Configuration requise

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'un téléphone, d'une adresse mail et d'une webcam.

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 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.
Cette formation peut être sanctionnée par la certification «Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) : Animer une équipe de travail» inscrite au Répertoire spécifique de France Compétences et délivrée par CCI France.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

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.
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

Manager une équipe commerciale

Développement commercial - 2025

CCI FORMATION
CCI GRENOBLE

En résumé

Cette formation vous offre les compétences essentielles pour exceller dans vos missions de manager commercial. Apprenez à guider vos collaborateurs vers l'atteinte de leurs objectifs, à développer leur activité, et à les accompagner dans leur montée en compétences. En maîtrisant l'art de fédérer vos équipes autour de projets ambitieux, vous stimulerez leur motivation et contribuerez à la réussite collective.

Objectifs :

Connaître et avoir la capacité de mettre en œuvre ses missions de manager commercial.
Suivre les commerciaux dans l'atteinte de leurs objectifs et développer leur activité.
Accompagner les collaborateurs dans la montée en compétences.
Être capable de fédérer les 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.

760 €

Net de taxe par personne

L1 MANEQUIPCOM 19-E24

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

Le contenu

1. Les missions du manager commercial

La place de l'équipe commerciale dans l'organisation.
Le rôle du manager commercial et les contraintes à respecter.
La mise en place de bonnes conditions de travail :

- Objectifs adaptés et négociés.
- Système de rémunération adapté (les composantes financières et les autres formes de rémunérations).
- Cadre de travail (conditions, statuts et structure).

La boîte à outils du manager.

2. L'organisation commerciale

La constitution des équipes commerciales : organisation et calcul de la taille optimale.
L'organisation et la répartition des activités.
La planification du travail.

3. Le développement de l'activité commerciale

Les indicateurs de suivi de l'activité.
L'animation d'un plan d'action commerciale.
Le partage des bonnes pratiques et la communication entre les équipes.

4. Le management d'équipe

Le recrutement.
L'évaluation des résultats et des compétences.
La mise en place de solutions d'amélioration et la formation des collaborateurs.
La récompense et les formes de motivation (concours, jeux, challenge, récompenses et communication).
Le contrôle des collaborateurs (coût de revient de la visite et attitude commerciale).

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. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

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.

Déterminer son prix de vente et optimiser sa marge

Développement commercial - 2025

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.

730 €

Net de taxe par personne

T3 PRIXMARGE 22-C24

2 jours, soit 14 heures

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager Commercial(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- ven 21 nov 2025, ven 28 nov 2025

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, responsables du poste client.

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...).

4. Conditions générales de vente et contraintes règlementaires

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".
L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.
Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

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.