



SCORE AQUITAINE CONSEIL ET FORMATION
 6A rue Hustin – 33185 LE HAILLAN
 Tél : 06 98 02 33 74
 @ : sdr@score-aquitaine.fr

PROGRAMME DU STAGE « MANAGER UNE EQUIPE TRANSACTION »

	Jour 1 (Session 1)	Jour 2 (Session 1)	Jour 3 (Session 2)
Matinée	Accueil Présentation des stagiaires -Ma plus grande réussite / ma plus grande difficulté -Mes attentes / Mes objectifs -Auto-évaluation de début de formation Présentation de la formation Le trépied de la légitimité Identification du cycle de vente Identifications des Missions du manager Principe de réciprocité	Accueil Défi 1 « Accompagner » - Chaque participant réalise un exercice sur sa capacité à bien accompagner - Evaluer et débriefer le défi La formation Triangulaire -Les lois de la motivation -Le principe -Briefing : La Technique MOIA -Debriefing : La Technique SCORE - Mise en situation sur cas concrets SCORE GAME R1	Accueil Retour sur plan d'actions Session 1 Défi 2 « Transmettre » -Chaque participant réalise un exercice sur sa maîtrise de la transmission du savoir - Evaluer et débriefer le défi La Formation Initiale - Fractionner la formation - Les Techniques pédagogiques de la transmission du savoir
Après-midi	Réussir l'intégration des Conseillers - 2 cas pratiques : j'ai de la chance/ pas de bol - Programme à suivre : 5 phases - Vente à l'équipe / au candidat - Mise en situation / debriefing	Réaliser un accompagnement -Mises en situation sur cas concrets SCORE GAME R2 -Debriefing et mise en avant des bonnes pratiques observées Plan d'actions intersession	Animer une séquence de Formation -A partir de cas concrets, le groupe construit une séquence de formation équipe -Mises en situation filmées -Debriefing et mise en avant des bonnes pratiques observées - Les techniques d'animation d'un groupe
	A la fin de la journée les participants : - Se sont engagés dans la formation - Se sont réappropriés les missions du Manager - Ont identifié les priorités - Ont découvert comment mieux intégrer	A la fin de la journée les participants : - connaissent les techniques de transmission du savoir- Faire - savent réaliser un accompagnement opérationnel	A la fin de la journée les participants : - connaissent les techniques de transmission du savoir - savent animer une séquence de formation équipe



SCORE AQUITAINE CONSEIL ET FORMATION
6A rue Hustin – 33185 LE HAILLAN
Tél : 06 98 02 33 74
@ : sdr@score-aquitaine.fr

PROGRAMME DU STAGE « MANAGER UN EQUIPE TRANSACTION »

	Jour 4 (Session 2)	Jour 5 (Session 3)	Jour 6 (Session3)
Matinée	Accueil Animer un point Fixe - Le contenu du point fixe Défi 3 « Engager » -Chaque participant réalise l’animation d’un point fixe -Evaluer et débriefer le défi Motiver son équipe - Les outils de tractions	Accueil Retour sur plan d’actions intersession Défi 4 « Suivre » -Chaque participant réalise un Bilan d’activité avec son conseiller -Evaluer et débriefer le défi « Bilan » -Le retour du groupe et l’analyse du formateur -Apports sur les comportements efficaces en matière de feed-back conseiller	Accueil Manager et Produire - Chaque participant construit son SWOT / AFOM (Atout Force Opportunité Menaces) - Echanges sur les pratiques de chacun - Construction d’un agenda Type
Après-midi	Animer une réunion commerciale -A partir de cas concrets, le groupe construit une réunion équipe -Mises en situation filmées -Debriefing et mise en avant des bonnes pratiques observées - Les techniques d’animation d’un groupe Plan d’actions intersession	Fixer les règles du jeu et Mesurer l’activité - Le groupe échange sur leurs pratiques - Les outils de mesure / d’accompagnement Réaliser un accompagnement -Mises en situation sur cas concrets SCORE GAME BILAN DE PROMOTION -Debriefing et mise en avant des bonnes pratiques observées	Réaliser un accompagnement -Mises en situation sur cas concrets SCORE GAME PRISE DE DECISION ACQUEREUR -Debriefing et mise en avant des bonnes pratiques observées Avis et Retour sur la formation Auto-évaluation finale
	A la fin de la journée les participants savent : -Animer un point fixe -Engager leur équipe à l’actions -Animer et motiver leur équipe	A la fin de la journée les participants savent : -Mener un entretien mensuel / annuel avec leur collaborateur -fixer les règles et mesurer l’activité commerciale	A la fin de la journée les participants : -Savent Gérer leur agenda -Progressent sur l’accompagnement -Savent s’auto-évaluer