

En partenariat académique avec **ESG**

Bac+3

100% en ligne



Durée estimée*:

80h
1 à 3 mois



Tarif pour les particuliers :

1 990 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 6
(Bac+3)


Prenez les rênes de votre équipe, devenez un leader inspirant et pilotez la performance commerciale avec impact !

Manager une équipe commerciale est un levier stratégique pour atteindre vos objectifs de développement. Cette formation vous forme à l'animation quotidienne de vos équipes, à la fixation d'objectifs SMARTEF, au pilotage de la performance individuelle et collective, et à l'accompagnement des collaborateurs dans leur montée en compétence. Vous y apprendrez également à fédérer vos équipes, à motiver et à développer les talents, y compris dans un contexte international. Tous les contenus du programme sont disponibles en français et en anglais, pour une application immédiate et adaptée aux réalités du management commercial.


Vous serez capable de :

- Manager une équipe commerciale au quotidien avec efficacité.
- Piloter la performance collective à l'aide d'objectifs SMARTEF et de KPIs.
- Développer l'autonomie et les compétences de vos collaborateurs.
- Animer et engager une équipe, y compris à l'international.

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : (?)

✓ **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences** 

Bloc RNCP41114BC04 Gérer une équipe commerciale de la certification professionnelle "Responsable du Développement commercial", de niveau 6 délivrée par ESG CV, reconnue par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé. Elle est enregistrée au RNCP sous le code 41114 par décision de France Compétences le 18/07/25, NSF 312

✓ **Attestation de fin de formation**  & 

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾
- Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Business Administration

Introduction au Droit

- Règle de droit et branches de droit
- Les sources du droit
- La preuve
- Les juridictions françaises et européennes et le personnel de juridiction
- L'organisation judiciaire : les principes directeurs du procès français et européen et l'action en justice
- Les personnes
- Les commerçants, personnes physiques
- Les autres professionnels des affaires
- Théorie générale du contrat : formation du contrat
- La responsabilité civile et pénale
- Quiz - Introduction au droit

Introduction aux Ressources Humaines

- L'histoire et l'évolution de la fonction RH
- L'organisation de la fonction RH
- Le partage de la fonction RH
- Les défis de la fonction RH
- GEPP / GPEC - Les enjeux et le diagnostic
- Quiz - Introduction aux Ressources Humaines

Introduction à la Finance

- Finance et environnement financier
- Le marché financier
- L'efficacité comportementale des marchés
- La finance comportementale ou la remise en cause de l'efficacité
- La relation rentabilité-risque
- La diversification du risque
- Quiz - Introduction à la Finance

Introduction à la Finance Internationale

- Introduction aux marchés financiers internationaux
- Les marchés des changes
- Introduction au financement du commerce international
- Le rôle des banques d'investissement dans la finance internationale
- La gestion de base des risques en finance internationale
- Quiz - Introduction à la Finance internationale

Introduction au Marketing

- Les fondamentaux de la stratégie d'entreprise
- La place de la stratégie digitale dans la stratégie globale de l'entreprise
- Les étapes et enjeux d'un diagnostic de positionnement de l'entreprise
- Les outils du positionnement
- L'étude de marché
- Le benchmark digital
- Quiz - Introduction au Marketing

Introduction à la Transformation Digitale

- Comprendre l'origine de la transformation digitale
- Comprendre l'impact des technologies de ruptures

- (deeptech) dans la société
- Comprendre les enjeux, impacts et risques d'un projet de transformation digitale
- Comprendre les nouvelles pratiques commerciales et organisationnelles des géants de la Tech
- Comprendre le modèle de maturité numérique et les opportunités offertes par le digital
- Comment innover ou mettre en œuvre une politique de l'innovation
- Les modes d'innovation
- Les entreprises et l'innovation
- Piloter un projet de transformation digitale
- Quiz - Introduction à la Transformation Digitale

Gérer une équipe commerciale - Bilingue

Gérer les équipes au quotidien

- Le management des individus et des groupes
- Le management commercial
- Le recrutement des commerciaux

Distribuer des missions en fonction des compétences de l'équipe

- L'analyse des compétences individuelles et collectives
- L'attribution des tâches et responsabilités appropriées
- La gestion de la diversité des talents au sein de l'équipe
- Application : Distribuer des missions en fonction des compétences de l'équipe

Piloter la performance des équipes commerciales

- Le management et le manager
- La fixation des objectifs de l'équipe
- Fixer des objectifs SMART
- Les indicateurs de suivi selon les objectifs
- Le suivi des performances
- Décliner la stratégie en action
- Application : Piloter la performance des équipes commerciales

Définir des objectifs SMARTEF et des méthodes de mise en oeuvre

- La compréhension des objectifs SMARTEF
- La planification des objectifs et du Plan d'action
- La détermination des méthodes et modalités de mise en oeuvre
- Le suivi et l'ajustement des objectifs
- Application : Définir des objectifs SMARTEF et des méthodes de mise en oeuvre

Animer les équipes commerciales

- Les techniques d'animation
- Le management en mode agile

- La communication interpersonnelle
- L'écoute active
- Conflits personnels
- Les conflits collectifs
- Le traitement du conflit
- Les enjeux de la diversité en entreprise
- L'égalité Femmes / Hommes
- L'adaptation du poste de travail d'un salarié en situation de handicap

Valoriser et motiver les équipes

- Accompagner et motiver ses équipes commerciales
- Développer l'autonomie
- Faire rebondir face au stress
- La fidélisation des collaborateurs
- Acter la compétence acquise
- Débriefing toute acquisition de compétence
- L'entretien de recadrage
- Application : Management et animation des équipes

Accompagner ses équipes dans la progression

- Évaluer le niveau de compétences
- L'entretien professionnel
- Les projets professionnels des collaborateurs
- Capitaliser sur l'expérience, tracer une roadmap
- Promouvoir l'innovation ensemble
- Application - Accompagner la montée en compétence des ressources humaines.

Former les équipes commerciales

- La formation et le développement du potentiel de l'équipe

- L'identification des besoins de formation
- Les dispositifs de formation
- La conception d'un support de formation et d'une activité d'apprentissage
- La dynamique de groupe
- Stimuler et canaliser les participants
- Les difficultés individuelles et collectives d'apprentissage
- Le Plan de développement des compétences

Manager des équipes de vente internationales

- Onboarding - Manager des équipes de vente internationales
- Introduction à la gestion des équipes de vente mondiale
- Gestion de la diversité culturelle dans les équipes de vente
- Gestion de la performance dans un contexte mondial
- Le management et la communication des équipes à distance
- Stratégies de communication pour les équipes à distance (Microlearning)
- Formation et développement des équipes de vente internationales
- Gestion des conflits dans une équipe de vente diverse
- L'engagement des équipes multiculturelles
- Techniques de motivation et d'engagement des équipes multiculturelles (Microlearning)
- Offboarding - Manager des équipes de vente internationales
- Auto-évaluation - Manager des équipes de vente internationales
- Application - Manager des équipes de vente internationales
- Introduction et contextualisation
- Focus pratique et échanges

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

- Etre titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 5 (Bac+2) (y compris diplôme étranger) dans le domaine visé par le titre

OU

- Avoir validé 120 crédits ECTS dans le domaine visé par le titre

OU

- Etre titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 5 (Bac+2) (y compris diplôme étranger) et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 12 mois

OU

- Avoir validé 120 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 12 mois

OU

- Etre titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 4 (Bac) et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois

Si vous ne remplissez pas ces conditions, contactez nos conseillers pour étudier votre admissibilité.

Examen :

Mois d'examen : Juin, Décembre

Lieu : En ligne

Pour obtenir le Titre, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Etude de cas (écrit)

Certification :

Certification : Bloc RNCP41114BC04 Gérer une équipe commerciale de la certification professionnelle "Responsable du Développement commercial", de niveau 6 délivrée par ESG CV, reconnue par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé. Elle est enregistrée au RNCP sous le code 41114 par décision de France Compétences le 18/07/25, NSF 312

Certificateur : ESG Ecoles de commerce

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr