

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « Accompagner le développement par la posture de manager coach »

Durée : 10 heures et 30 minutes

Nombre de minimum d'inscrits : 1

Nombre de places : 12

Coordination : Patricia MORREVE – 06 24 71 06 32 – patricia@formagora.fr

Programme de formation actualisé le 01/09/2025

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le marché du BTP est en pleine mutation, avec une forte accélération post Covid et le contexte réglementaire en forte évolution et de plus en plus complexe (Climat et Résilience / Elan / RE 2020 / ...) amène les entreprises à développer de nouvelles solutions.

Dans ce contexte les entreprises se doivent d'accélérer leur développement et le développement des compétences de ses collaborateurs.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Maîtriser les clés principales de communication de la posture de manager coach vis à vis de leurs collaborateurs
- Utiliser les outils et méthodes commerciales auxquels seront également formés leurs collaborateurs dans la formation "Les 10 étapes d'un entretien commercial"

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Comprendre le rôle et la posture d'un manager coach
- S'approprier la démarche d'accompagnement de ses collaborateurs dans leur montée en compétences commerciales et relationnelles
- Utiliser des outils relatifs au développement et au suivi des compétences
- Mesurer l'impact de leur accompagnement
- Veiller aux bonnes pratiques de la réalisation des entretiens commerciaux

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1ère JOURNÉE : 7 heures

INTRODUCTION DE LA FORMATION

- Rappel des objectifs de la formation, et des enjeux pour le Groupe
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes des participants

COMPRENDRE LE RÔLE ET LA POSTURE D'UN MANAGER COACH

- Manager et coacher : quelles sont les différences ?

- Avantages à pratiquer les deux
- Bénéfices pour vos collaborateurs
- Moments clés de management : comment sortir la casquette de coach dans ses moments là
- Les avantages de la méthode CNV (Communication constructive)

ENTRAINEMENT A LA POSTURE DE MANAGER COACH

- Par binôme, entraînement sur les attitudes et les mots à utiliser
- Au travers de cas ou situations réelles et proches de votre quotidien
- Débriefing individuel et collectifs

UTILISER LES OUTILS DU MANAGER COACH

- Grille d'évaluation pour les tournées duo terrain
- Fiches d'engagement mutuels CDV / ATC
- Trame de questionnement / méthode de coaching
- Atelier et réflexion collective sur :
 - Comment se dégager du temps
 - Comment rendre les Commerciaux plus autonomes et plus acteurs.

PLANS D'ACTIONS PERSONNELS ET COLLECTIFS

- Changer, quoi ? Pour gagner quoi ?
- Séance de MINI CODEV
- Tour de tables des idées que chacun souhaite mettre en pratique
- Bénéfices individuels qui en découleront

2eme JOURNEE : 3.5 heures

LES 10 ETAPES D'UN ENTRETIEN COMMERCIAL

- Focus sur les 5 points clé
- La phase de préparation
- Les clés de la prospection
- La phase de découverte
- Le verrouillage du coup d'après
- Le suivi post rendez-vous

LA PHASE DE DECOUVERTE

- Méthode de cadrage, et d'annonce des objectifs
- Présentation de la méthode Peace and love
- Validation collective de la trame de question de découverte à poser
- Rappel sur l'importance de cadrage du coup d'après

LA PHASE D'ARGUMENTATION

- L'argumentation efficace pour construire le futur
- En sous-groupe, travail sur deux cas concrets

BILAN DE LA FORMATION

- Retour sur les attentes des participants

- Bilan et conclusion de la formation
- Engagements et axes de progrès personnels.

BONUS

- Après la formation, pendant un délai de 2 mois, les participants ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions et suivi de formation.

Un temps d'échanges est prévu à chaque fin de séance : questions des participants et réponses du formateur.

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS

L'entité bénéficiaire mettra à disposition du formateur une salle de formation, + deux bureaux (pour les cas pratiques), un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.

L'entité bénéficiaire prévoit pour chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.

Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos et cas pratiques réels.

Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

PUBLIC CONCERNÉ

Les Chef des ventes (CDV), managers des Commerciaux itinérants des filiales.

PRÉREQUIS

- Manager des collaborateurs commerciaux.
- Avoir des contacts clients/prospects à visiter régulièrement en duo avec les commerciaux.
- Avoir des objectifs de résultats quantitatifs et qualitatifs vis à vis de chaque collaborateur.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

MESURES SANITAIRES

Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans un contexte d'endémie, d'épidémie ou de pandémie.

Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation aura lieu en présentiel au sein des locaux de l'entité bénéficiaire.

- **MÉTHODES :**
Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives. Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation.

Les cas pratiques, issus de cas réels, sont réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges. Debriefing individuel et collectif

ÉVALUATIONS

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.

Modalités de suivi :

- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

RÉFÉRENCES DU FORMATEUR

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leurs expertises dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Pour plus de précisions sur les expertises et qualifications du formateur, merci de nous contacter.

VOS CONTACTS

Contacts utiles pour vous apporter des précisions sur les modalités techniques et pédagogiques de cette formation :

- Pour une précision technique : Emeline au 07 79 12 17 23 – emeline@formagora.fr
- Pour une précision pédagogique : Patricia au 06 24 71 06 32 – patricia@formagora.fr

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE POUR CE PROGRAMME

- Nombre de stagiaires formés en 2024 : 10
 - Satisfaction globale moyenne : 9,33 /10
 - Note générale de la formation : 8,54 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 10 /10

Pour plus de précisions sur les indicateurs de ce programme, merci de nous contacter.

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2024 : 1 318
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2024 : 172

- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 1 208 évaluations
 - Satisfaction globale moyenne : 9,57 /10
 - Note générale de la formation : 9,21 /10
 - Préparation et organisation de la formation : 9,43 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,91 /10

** Toutes formations confondues*

RÉFÉRENCEMENTS POSSIBLES

OPCO, Fonds de formation des travailleurs indépendants, France Travail, Formiris, VIVEA.

Non finançable par le CPF.