

Manager et piloter au quotidien une force de vente en B to B

RS3609 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ALGOE · SIRET : 35288592500029

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

- Management des hommes en situation.
- Pilotage de la performance.
- Développement des compétences.
- Animation d'équipe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Accompagner sur le terrain les vendeurs itinérants (appui vente / formation).
- Motiver individuellement et mobiliser collectivement une équipe de vendeurs itinérants.
- Analyser, évaluer les résultats commerciaux de l'équipe.
- Analyser le marché et fixer des objectifs.
- Construire et suivre des plans d'actions individuels.
- Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs.
- Conduire des entretiens individuels (annuels, jalons) avec un collaborateur.
- Préparer et animer des réunions.
- Organiser le travail.
- Traiter les réclamations complexes et les situations clients délicates.
- Gérer son temps et ses priorités.
- Contrôler la mise en oeuvre des procédures administratives.
- Accompagner les membres d'une équipe de vente itinérante.
- Piloter et animer l'activité commerciale sur son secteur / marché.
- Organiser et animer une équipe.
- Communiquer avec les clients, les services et les partenaires de l'entreprise.
- Organiser et prioriser son activité de manager.
- Contrôler la mise en oeuvre des procédures.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Nouveaux entrants dans l'entreprise.
- Salariés en besoin de développement des compétences.
- Salariés en évolution professionnelle.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3609/>