

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

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Spécifique : ■ **Commerce, vente et grande distribution - Force de vente**

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **312**

Code(s) ROME : **D1407**

Formacode : —

Date de création de la certification : **01/01/2008**

Mots clés : **Animation d'équipe**,
Pilotage de la performance,
Transfert de compétences,
management des hommes

Identification

Identifiant : **3609**

Version du : **19/12/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

■ **N/A**

Non formalisé :

■ **N/A**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- CQP Manager d'équipe commerciale itinérante (CCN n°3044)

Descriptif général des compétences constituant la certification

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.

Public visé par la certification

Salariés

Gérer son temps et ses priorités.
Contrôler la mise en oeuvre des procédures administratives.

Modalités générales

Parcours modulaire de 6 jours (42 h) :

Module initial : 4 jours (28 h)

Module de renforcement 1 : 1 jour (7 h)

Module de renforcement 2 : 1 jour (7 h)

Le parcours doit être réalisé sur 24 mois maximum.

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Réussir sa prise de poste dans un contexte d'intégration ou d'évolution professionnelle.
Développer son employabilité grâce à une reconnaissance de ses compétences et capacités.
Gagner en aisance professionnelle et en légitimité en tant que manager d'équipe de vente.

Pour l'entité utilisatrice

Motiver et fidéliser les salariés.
Développer la performance de ses collaborateurs.
Se différencier sur son marché par le professionnalisme de ses collaborateurs.

Evaluation / certification

Pré-requis

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

Compétences évaluées

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.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

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

Centre(s) de passage/certification

- Dans les locaux du cabinet Algoé à Ecully (69) ou Paris (75) ou Académie Accord à Evry

La validité est Temporaire

La validité de la certification est de 3 ans

Possibilité de certification partielle : oui

Étendue de la certification partielle :

Possibilité d'une certification à hauteur de 80%, dans ce cas concernant les 20% de compétences à renforcer, l'individu aura la possibilité de développer ces dernières avec le soutien du manager/tuteur en entreprise. Un point d'évaluation est de nouveau réalisé au bout de 12 mois.

Durée de validité des composantes acquises :

Les compétences acquises sont évaluées ensuite dans le cadre des entretiens professionnels en entreprise

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

12 mois

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences

Plus d'informations

Statistiques

10 personnes certifiées par an

Autres sources d'information

<http://www.algoe.fr/>