FORMATION

BTS - Management commercial opérationnel

Certification RNCP38362 Bloc 4 : Management de l'équipe commerciale
Certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
Organisme de formation préparateur : Groupe VSC Conseils & Formations



contact@groupevsc.fr
www.groupevsc.fr

Management commercial opérationnel

RNCP38362 Bloc 4 : Management de l'équipe commerciale

Pourquoi suivre cette formation ?

Dans un environnement où le management est au cœur de la performance, savoir diriger une équipe ne s'improvise pas. Cette formation vous donne toutes les clés pour devenir un manager à la fois performant et humain.

Vous apprendrez à recruter les bons profils, organiser le travail, conduire des entretiens efficaces et prendre des décisions justes dans le respect du cadre légal. Mais au-delà des techniques, vous développerez une véritable posture de leader : capable d'écouter, de motiver, de fédérer et d'accompagner vos collaborateurs vers la réussite.

Préparer cette certification, c'est choisir d'incarner un management moderne, bienveillant et orienté résultats.

PREREQUIS :
Avoir un projet ou un besoin en management dans son environnement professionnel.

PUBLIC :
Aucun diplôme spécifique n'est requis.
La formation est accessible à toute personne souhaitant développer ses compétences en management et en animation d'équipe.
Une évaluation de positionnement sera réalisée avant l'entrée pour adapter le parcours à votre niveau et à vos objectifs professionnels.

DÉLAIS :
Les inscriptions sont possibles toute l'année. Un délai moyen de 14 jours ouvrables est observé entre la demande et le démarrage effectif de la formation, afin de permettre la réalisation de l'entretien de positionnement et la contractualisation du dossier.

OBJECTIFS & RÉSULTATS ATTENDUS :

Cette formation vise à préparer les candidats à la validation du bloc de compétences n°4 du titre RNCP38362 – "Management de l'équipe commerciale", composante du BTS Management Commercial Opérationnel.
Elle permet aux apprenants de développer les compétences nécessaires pour organiser, animer et piloter une équipe commerciale dans le respect du cadre légal et des objectifs de performance de l'entreprise.

Les principaux objectifs et résultats attendus sont les suivants :

- **Organiser le travail de l'équipe commerciale** : recenser les ressources disponibles, répartir les tâches, établir des plannings opérationnels en respectant les contraintes légales, réglementaires et conventionnelles.
- **Recruter et intégrer des collaborateur**s : évaluer les besoins en compétences, participer au processus de recrutement, conduire un entretien d'embauche, assurer l'intégration et la montée en compétence des nouveaux arrivants.
- **Animer et motiver l'équipe commerciale** : transmettre les informations, conduire des réunions et entretiens, accompagner et motiver les collaborateurs, repérer les besoins en formation, prévenir et gérer les conflits, les situations de crise et les risques psychosociaux.
- **Évaluer les performances de l'équipe commerciale** : concevoir et exploiter des tableaux de bord de suivi, mesurer les performances individuelles et collectives, analyser les résultats et proposer des actions d'accompagnement et d'amélioration.

2490€

124 heures sur 4 mois

En ligne

RNCP38362

Certificateur : Ministre de l'enseignement supérieur et de la recherche

À l'issue de la formation, les participants seront capables de manager une équipe avec efficacité, équité et bienveillance, de piloter la performance collective, et de mettre en œuvre un management conforme aux exigences professionnelles et réglementaires du secteur commercial.



PROGRAMME

INTRODUCTION Les bases du management commercial (1h30)

- **Définir le management commercial opérationnel**
- **Les grandes missions du manager**
- **Le lien entre management et performance**
- **Management inclusif et diversité**
- **Exercices d'auto-évaluation**

Partie 1 – Organiser le travail de l'équipe commerciale (13h)

- **Identifier les besoins et ressources de l'équipe**
  - Avant d'organiser, il faut observer
  - Le rôle clé des managers dans le recueil des besoins de formation
  - Etude de cas : Observer pour rétablir la cohésion (SOMATEX)
- **Répartir les tâches avec efficacité**
  - Les principes à appliquer
  - La méthode QQCP
  - Mise en situation : à qui confier quelle mission ? (niveau 1 et niveau 2)
- **Construire un planning opérationnel**
  - Un véritable outil de pilotage, de communication et de motivation
  - Les outils pratiques de planification
  - Exercice : Construire un planning avec des contraintes renforcées
- **Intégrer les contraintes réglementaires et humaines**
  - Manager, c'est aussi respecter la loi
  - Les lois à connaître
  - Identifier les situations à risque
- **Exercice d'auto-évaluation de la partie 1**

Partie 2 – Recruter et intégrer efficacement (21h)

- **Analyser les besoins en personnel**
  - Définir votre besoin en recrutement
  - Les styles de recrutement
  - La trame de recrutement
  - Activité : Besoin réel ou fausse alerte ?
- **Préparer et structurer le processus de recrutement**
  - Les étapes du recrutement
  - Les modes de recherche du candidat idéal
  - Les outils de sourcing
  - Activité : Rédiger une annonce de recrutement conforme
- **Conduire un entretien de recrutement**
  - Les compétences clés
  - Comprendre le parcours et la posture du candidat
  - Le questionnement
  - Evaluer le savoir être et le savoir faire
  - Aborder les questions sensibles
  - Activité : Préparation d'un entretien de recrutement
- **Réussir l'intégration du collaborateur**
  - Les 5 étapes d'une intégration réussie
  - Observer efficacement pendant la période d'essai
- **Exercice d'auto-évaluation de la partie 2**

PROGRAMME

Partie 3 – Animer et motiver l'équipe commerciale (65h)

- **Communiquer avec impact au sein de l'équipe**
  - La communication managériale
  - Les différent types de management
  - La prise de parole en public
- **Conduire des réunions efficaces**
  - Comment animer une réunion… et la rendre vraiment utile
  - Adapter sa réunion aux différents profils d'équipe
- **Accompagner, motiver, encourager**
  - Le rôle du manager
  - Techniques de reconnaissance et leviers de motivation
  - Comprendre et entretenir la motivation au quotidien
- **Former sur le terrain (et au-delà)**
  - Comprendre, transmettre et accompagner
  - Les styles d'apprentissage
- **Mener les entretiens clés du management**
  - Entretiens : annuel, professionnel, recadrage
  - Les outils
- **Identifier les besoins en compétences**
  - Les signaux d'un besoin de formation
  - Les écarts de compétences
- **Construire un plan de formation terrain**
  - Un outil stratégique à échelle humaine
  - Les 5 étapes clés
- **Accompagner l'apprentissage au quotidien**
  - Former en situation de travail
  - Transmettre efficacement sur le terrain
- **Suivre la progression et valoriser les acquis**
  - Identifier les bons indicateurs de progression
  - Le suivi apprentissage
- **Gérer les conflits et les RPS**
  - Les causes profondes
  - Adapter sa posture
  - Techniques de résolution
  - Prévention
- **Exercices d'auto-évaluation de la partie 3**

Partie 4 – Évaluer les performances de l'équipe commerciale (16h30)

- **Définir la performance dans un cadre commercial**
  - Comprendre ce qui entoure la performance commerciale
  - Le pilotage
  - La methode SMART
- **Mettre en place des outils de suivi simples et clairs**
  - Comment évaluer sans juger ?
  - Lecture des chiffres du tableau de bord
  - Le feedback
- **Mesurer & analyser les performances individuelles**
  - Les compétences clés
  - Comprendre le parcours et la posture du candidat
- **Proposer des actions d'accompagnement**
  - L'évaluation
  - Le plan d'action post évaluation
- **Exercices d'auto-évaluation**

Evaluation et mise en situation (3h)

- **Exercice d'évaluation sur l'ensemble de la formation (quiz)**
- **Travail d'application – Management de l'équipe chez ÉCO'MARCHÉ**
- **Simulation d'épreuve orale devant un formateur**

Méthodes pédagogiques :

Un entretien de positionnement est réalisé avant l'entrée en formation pour adapter la durée et les contenus au profil du participant.

Formation en blended learning, alliant théorie et pratique :

- capsules vidéos ciblées,
- quiz interactifs et auto-évaluations,
- fiches outils et lectures guidées,
- études de cas issues de situations réelles, auto-corrigés via la plateforme,
- exercices d'application et simulations d'entretien.

Toutes les activités pédagogiques (modules e-learning, quiz, classes virtuelles, échanges avec le formateur) sont suivies et archivées sur notre plateforme LMS (360Learning), conformément aux exigences de la Caisse des Dépôts.

Une assistance technique et pédagogique est disponible par mail, téléphone et visioconférence sous 24 h ouvrées.
Les séances avec le formateur diplômé sont intégralement consacrées à des mises en situation pratiques et à des retours individualisés. Chaque séance (1 h) vise à mettre en œuvre les compétences du référentiel RNCP38362BC04 à travers des simulations et des cas concrets.

Répartition indicative des durées par modalité pédagogique :

Type d'activité	Description	Durée
Module e-learning asynchrone	Contenus théoriques, vidéos, fiches de synthèse, quiz	Env. 120 h
Séances avec formateur en visioconférence	4 mises en situation pratiques en visioconférence (1h chacune) avec feedback personnalisé	Env. 4h
Durée totale estimée		**Env. 124 h**

En plus du temps de formation, un temps minimum estimé à 9h est prévu pour un accompagnement individuel par un coach pédagogique dans le cadre de la formation. Cet accompagnement comprend le rendez vous de démarrage, le suivi hebdomadaire, le bilan de fin de formation et l'assistance.

Modalités d'évaluation :

La certification RNCP38362 – BTS Management Commercial Opérationnel, bloc de compétences n°4 : Manager l'équipe commerciale, est délivrée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, organisme certificateur officiel.

Pour les candidats issus d'un organisme de formation privé, l'évaluation prend la forme d'une épreuve ponctuelle nationale organisée par le rectorat de leur académie, selon les règles fixées pour les candidats libres au BTS MCO :

- l'épreuve s'appuie sur un dossier d'analyse d'un contexte d'entreprise (identique à celui diffusé dans la circulaire nationale d'organisation) ;
- elle comprend une série de questions ou de problématiques managériales permettant d'évaluer les compétences du bloc ;
- la durée de l'épreuve est de 2h30, et elle est corrigée par un enseignant habilité en BTS Management Commercial Opérationnel.

À l'issue de la formation :

- une attestation de fin de formation est remise à chaque participant ayant suivi l'intégralité du parcours,
- en cas de réussite à l'évaluation organisée par le certificateur, le candidat obtient une attestation officielle de validation du bloc de compétences RNCP38362BC04 – "Manager l'équipe commerciale", délivrée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Le parcours :



Première étape : contact avec un conseiller pour échanger sur vos besoins (phase de positionnement) et ensuite proposer une formation adéquate, et expliquer les conditions de mises en œuvre : financement, modalités, etc. Un expert vous renseigne sans engagement. L'objectif est de mieux vous connaître et de vérifier que la formation correspond pleinement à vos attentes.



Deuxième étape : à la suite de l'entretien, vous procédez à votre inscription à la session de formation, avec une date définie selon vos disponibilités. Cette planification vous permet de vous organiser sereinement et de débuter votre formation dans les meilleures conditions.



Troisième étape : le jour J, votre formation débute. Votre coach pédagogique vous présente la plateforme, vous explique le fonctionnement des cours particuliers et vous partage toutes les bonnes pratiques pour tirer le meilleur parti de votre parcours de formation.



Quatrième étape : félicitations, vous avez terminé votre formation ! Vous recevez votre attestation de réussite attestant des compétences acquises au cours du programme. Vous êtes désormais prêt à vous présenter à la certification officielle visée par la formation. Cette étape marque la reconnaissance concrète de votre travail et vous permet de valoriser vos nouvelles compétences sur votre CV ou auprès de vos futurs employeurs.

Formation récemment lancée – les taux de réussite et satisfaction seront communiqués dès qu'un nombre suffisant de candidats aura passé l'examen