

# Management commercial, de manager à *entraîneur*

Vos managers connaissent la théorie. Sous pression, ils reviennent à leurs vieux réflexes. Ce programme installe les gestes d'encadrement qui tiennent une fois l'entraînement terminé : le **recadrage** qui **remobilise**, le **rituel** qui **structure**, le **coaching** qui **responsabilise**.

| DURÉE                                         | FORMAT                                              | PUBLIC                                              | SANCTION                                              |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>21 h</b><br>3 j ou 6 × 3h30 ·<br>modulable | <b>Présentiel</b><br>distanciel ou mixte ·<br>intra | <b>Managers</b><br>chefs des ventes &<br>directeurs | <b>Attestation</b><br>ou certificat de<br>réalisation |

## FORMATION VS ENTRAÎNEMENT

### Pourquoi ce programme

01

#### Le savoir ne suffit pas

Vos managers connaissent les bonnes pratiques. Sous tension, ils reviennent à leurs automatismes. On travaille le geste, pas la théorie.

02

#### Le séminaire s'oublie, le rituel reste

Deux jours de déclic retombent en trois semaines. Un rituel installé, lui, tient toute l'année.

03

#### Un manager reproduit ce qu'il vit

On entraîne en situation réelle — recadrage, 1-1, feedback — jusqu'à ce que le bon réflexe devienne naturel.

04

#### On mesure l'équipe, pas le manager

La vraie preuve : la montée en compétence des commerciaux encadrés, mesurée avant et après.

## Ce que votre manager saura *faire*

- ✓ **Recadrer sans démotiver** — conduire un entretien de recadrage qui remobilise, avec la méthode DESC.
- ✓ **Adapter sa posture** — ajuster son management à chaque collaborateur (management situationnel).
- ✓ **Tenir ses rituels** — animer 1-1, réunion d'équipe et entretien de suivi sur une trame constante.
- ✓ **Cartographier son équipe** — évaluer les compétences clés et bâtir un plan de progression individualisé.
- ✓ **Coach ses commerciaux** — mener un entretien de coaching structuré avec le modèle GROW.
- ✓ **Piloter par l'activité** — engager les bons moyens plutôt que subir les résultats.

### Public concerné

- Chefs des ventes et directeurs des ventes
- Managers et responsables d'équipe commerciale
- Tout responsable opérationnel encadrant une équipe terrain

### Prérequis

- Encadrer ou être en passe d'encadrer une équipe commerciale
- Positionnement établi en amont via questionnaire ou entretien individuel
- Aucun prérequis technique — formation de niveau fondamentaux

## Le programme, module par module

### Module 1 Assumer sa posture de manager

1 j présentiel · ou 2 × 3h30 visio

#### CLARIFIER SA POSTURE

- Se situer dans son rôle et capitaliser sur ses forces
- Identifier son style relationnel et ses zones de stress

#### SÉCURISER SA COMMUNICATION

- Développer une écoute active et un vocabulaire maîtrisé
- Gérer la pression sans la redistribuer à l'équipe
- Passer ses messages sans heurter (Communication Non Violente)

### Module 2 Du diagnostic au développement de l'équipe

1 j présentiel · ou 2 × 3h30 visio

#### CARTOGRAPHIER LES COMPÉTENCES

- Identifier les compétences clés du métier et positionner chaque commercial
- Bâtir le plan de progression et entraîner l'équipe vers la performance

#### PASSER DE MANAGER À ENTRAÎNEUR

- Adapter sa posture à chaque situation (management situationnel)
- Aider ses collaborateurs à trouver leurs propres solutions
- Adopter les outils du coaching de terrain et le modèle GROW

## Module 3 De la stratégie à l'exécution

1 j présentiel · ou 2 × 3h30 visio

### RECADRER SANS DÉMOTIVER

- Recadrer, remobiliser et gérer les collaborateurs difficiles
- Construire un feedback qui porte (méthode DESC)

### DE LA COMPÉTENCE À LA PERFORMANCE

- Manager par l'activité : piloter les moyens, pas seulement les résultats
- Formaliser ses rituels — 1-1, réunion d'équipe, entretien de suivi
- Maîtriser l'art des félicitations et du feedback positif

### LA SIGNATURE MOMENTUM

## Ce qui transforme la formation en réflexe

- Répétition des gestes sur le terrain du manager, entre les sessions
- Débrief individualisé après chaque mise en pratique
- Mesure de la progression avant / après
- Feuille de route managériale et indicateurs de suivi

Volume de référence · 21 h, adaptable à votre organisation

## Comment se passe la formation

### MODALITÉS

**Présentiel, distanciel ou mixte**, en intra. 21 h, adaptables à votre organisation.

### MÉTHODES

Alternance d'apports et de **mises en situation réelles** : jeux de rôles managériaux, entraînement sur vos cas d'équipe.

### ÉVALUATION

Positionnement en amont, **auto-évaluation et/ou grilles d'évaluation** et mises en situation, puis évaluation à froid à 60 jours. Émargement par demi-journée.

### SANCTION

Délivrance d'une **attestation ou d'un certificat de réalisation** à l'issue de la formation.

### MOYENS

Support de formation **co-construit**, livret pédagogique digital, mises en situation filmées.

### INTERVENANT

**Yassine Kahia** — 20 ans de terrain en direction commerciale, réseaux fitness et retail.

## Accès, résultats & prise en charge

|                          |                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tarif                    | Sur mesure, établi après le Diagnostic Momentum, selon vos effectifs et objectifs. Organisme exonéré de TVA.                                                                                                                                                                  |
| Délais d'accès           | Premier échange sous 48 h après votre demande ; démarrage planifié sous 30 jours après évaluation précise des besoins, selon vos disponibilités et le calendrier convenu (variable selon le format).                                                                          |
| Financement              | Organisme certifié <b>Qualiopi</b> au titre des actions de formation. Prise en charge possible par votre <b>OPCO</b> , sous réserve d'éligibilité.                                                                                                                            |
| Indicateurs de résultats | Les indicateurs propres à ce programme seront communiqués dès ses premières sessions. À l'échelle du cabinet : 5,0/5 sur 49 avis Google.                                                                                                                                      |
| Accessibilité            | Nous accueillons avec attention les participants en situation de handicap et mettons tout en œuvre pour accommoder chaque apprenant. Partagez vos besoins spécifiques en amont — référent handicap : <a href="mailto:y.kahia@artismomentum.fr">y.kahia@artismomentum.fr</a> . |

# Une pratique de terrain, pas une salle de cours

*Depuis 20 ans, la Méthode Momentum installe des réflexes commerciaux sur le terrain.*

Ce programme applique la même méthode à l'encadrement : on n'ajoute pas une formation de plus, on entraîne le manager jusqu'à ce que le bon geste devienne un automatisme.

**20 ans**

de terrain

**100+**

commerciaux entraînés

**6 949 h**

de formation

**5,0/5**

49 avis Google

Chiffres consolidés sur l'ensemble de l'activité Artis Momentum.

*La formation crée un déclic. L'entraînement crée un **réflexe**.*

## Et si on transformait votre équipe ?

**Réserver mon diagnostic →**

Diagnostic offert · 30 min · sans engagement

Artis Momentum · 4 rue Marcel Achard, 69110 Sainte-Foy-lès-Lyon · y.kahia@artismomentum.fr

SIRET 913 284 998 00014 · Déclaration d'activité n° 84691973869 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes

*Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.*