

---

# Programme de Formation

---

## Comprendre et s'appropriier notre modèle économique - Commercial

---

### Organisation

---

**Durée :** 3 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

**Modalité et délai d'accès :**

- **Fréquence de la formation :** biannuelle.
- **Inscription :** Pour toute demande d'inscription merci de nous envoyer un mail à : [formation@senova.fr](mailto:formation@senova.fr). Les inscriptions sont clôturées 15 jours avant le démarrage de la formation, chaque participant reçoit alors une convocation par mail.
- **Maintien de la formation :** Les formations sont maintenues sous réserve de 5 participants inscrits.

**Tarif :** Nous contacter par mail à [formation@senova.fr](mailto:formation@senova.fr).

**Accessibilité :** Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite pour plus d'informations sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap contactez notre référente pédagogique par mail à [tiphaine.lenoble@senova.fr](mailto:tiphaine.lenoble@senova.fr)

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

- Gestionnaire de comptes



#### **Objectifs pédagogiques**

- **Créer du lien et passer un moment motivant / formation participative ;**
- **Clarifier les objectifs de performance associés à chaque poste ;**
- **Procurer un sentiment de responsabilité vis-à-vis de ces objectifs ;**
- **Donner une vision claire des outils à disposition pour suivre sa performance ;**
- **Donner une vision claire des méthodes et leviers activables pour améliorer la performance.**



#### **Description**

##### **Séquence 1 : Qui est responsable de quoi dans la performance du processus de vente ?**

- Les différents acteurs internes impactant la performance financière du processus de vente ;
- Les différents leviers d'optimisation de la marge des affaires vendues.

##### **Séquence 2 : Les outils à disposition**

- Le tableau de bord commercial ;
- Outils de chiffrage par affaire ;
- Outil de Market fit.

##### **Séquence 6 : Les bonnes pratiques**

- Les seuils minimaux de marge fixés par le DA ;
- Les processus de validation lorsque le prix cible entraîne une marge inférieure aux seuils fixés par le DA ;
- Maximisation des marges vendues.



#### **Prérequis**

##### **o Avant la session : prérequis**

- Avoir pris en main son ordinateur, navigué dans la Dropbox, sur Incwo, traité ses premiers mails et pris

proposition de son tableau de bord (TDB thermicien ou équivalent).

- Disposer d'une fiche de poste et d'objectifs clairs et validés avec votre manager

o **E-learning en amont (3,5 h)**

- Lire les procédures suivantes :
- o Procédure de saisie des feuilles de temps suivi d'un QCM (30')
- o Procédure de notes de frais suivi d'un QCM (15')
- Avoir visionné les vidéos suivantes :
- o Introduction à la Dropbox : <https://youtu.be/RH6Q87P8IRs> - 20' + QCM = 30'
- o Introduction à l'outil Gmail : <https://youtu.be/jgyujUvmlGs> - 18' + QCM = 30'
- o Introduction à l'outil Incwo : <https://youtu.be/fj8CLOJZTVU> - 60' + mise en application = 1h30
- o Introduction à l'outil taux de charge :
- o Introduction à TDB thermicien : <https://youtu.be/6NdLM657oFA> - 9' + QCM = 15'
- o Introduction à l'outil de suivi de la rentabilité d'affaire :

Avoir suivi le niveau 1



### **Modalités pédagogiques**

Support de formation et outils pédagogiques (jeux, puzzles, simulation, exercices sur logiciel)



### **Moyens et supports pédagogiques**

Des ressources documentaires supplémentaires sont accessibles sur la DropBox.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

- Auto positionnement pré et post formation.
- QCM
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.