

Bloc de compétence n°4

Manager l'équipe commerciale

Epreuve examen :

U6 : Management de l'équipe commerciale

Compétences	Sous compétences	Savoirs associés	Savoirs détaillés
		Le cadre légal et réglementaire de l'activité (à diluer dans les mises en situation). <b>CEJM appliqué.</b>	
		Le management opérationnel Introduction	Les enjeux du management opérationnel La variété des missions de management <b>La variété des sources légales</b> La digitalisation dans les activités de management
<b>1 - Organiser le travail de l'équipe commerciale</b>	Recenser les ressources disponibles et les besoins	La planification du travail	Les outils de planification et de suivi des tâches Les plannings
	Répartir les tâches	L'ordonnancement des tâches	Les techniques d'ordonnancement des tâches Les outils de gestion de projet
	Réaliser les plannings	<b>Les contraintes légales, réglementaires et conventionnelles, commerciales et managériales</b>	Règles de qualité, hygiène sécurité et environnement Règlementations, conventions collectives, contrats de travail Règlements intérieurs
	Respecter la législation		
<b>2 - Recruter des collaborateurs</b>	Evaluer les besoins en compétences et en per	Le recrutement de l'équipe commerciale	Le diagnostic des besoins en recrutement Les contrats de travail Le profil de poste Les modes de recrutement Les étapes du recrutement Les outils du recrutement et la digitalisation du recrutement <b>Les contraintes légales en matière de recrutement</b> Les principes d'intégration des nouveaux collaborateurs
	Participer au recrutement		
	Conduire un entretien de recrutement		
	Intégrer les nouveaux arrivants		
<b>3 - Animer l'équipe commerciale</b>	Transmettre les informations Conduire une réunion Conduire un entretien Favoriser l'implication des collaborateurs Accompagner et motiver l'équipe Repérer les besoins en formation Participer à la formation des collaborateurs Gérer les conflits et les situation de crise Prévenir et gérer les risques psycho-sociaux	La communication managériale	Les principes de conduite d'un entretien Les principes de conduite d'une réunion Les modalités de diffusion de l'information
		L'animation de l'équipe commerciale	Les leviers de l'animation Les outils de l'animation
		La rémunération de l'équipe commerciale	Le système de rémunération <b>les contraintes légales en matière de rémunération</b>
		La stimulation de l'équipe commerciale	Les moyens de stimulation <b>les contraintes légales en matière de stimulation</b>
		La formation de l'équipe commerciale	Plan de formation et suivi <b>les contraintes légales en matière de formation</b>
		La gestion des conflits	Les types de conflits Les techniques de gestion des conflits
		La gestion des risques psycho-sociaux	Le stress au travail Les indicateurs sociaux et la gestion des comportements critiques
		La gestion de crise	Les différentes situations de crise Le plan opérationnel de gestion de crise La communication de crise
<b>4 - Evaluer les performances de l'équipe commerciale</b>	Concevoir et analyser un tableau de bord de suivi d'équipe Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives Proposer des actions d'accompagnement	Les performances individuelles et collectives	Les principaux indicateurs du tableau de bord L'analyse des performances Les actions de remédiation