



## MANAGEMENT DE PROJETS COMMERCIAUX

Dernière mise à jour le 20/06/2023.

### OBJECTIF

L'objectif de cette formation est de fournir aux participants les compétences et connaissances nécessaires pour planifier, piloter et réussir efficacement des projets commerciaux tout en développant leur leadership et leur communication.

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Maîtriser les méthodes et outils pour planifier, organiser et piloter efficacement un projet commercial.
- Développer des aptitudes en leadership et communication pour animer, motiver et coordonner une équipe de projet.
- Identifier et gérer les risques associés aux projets commerciaux en anticipant les obstacles et en mettant en place des plans de contingence.
- Évaluer la performance des projets et capitaliser les enseignements pour améliorer les pratiques futures en matière de management de projets commerciaux.

### PUBLIC CONCERNÉ

Chefs de projets, responsables commerciaux, managers, ainsi que toute personne impliquée ou souhaitant s'impliquer dans la gestion de projets commerciaux.

### MODALITÉS D'ACCÈS

Sur inscription ou demande de devis, réalisation sous 2 à 4 semaines.

### MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation individuelle ou en groupe dans vos locaux ou à distance en visio-conférence.

Tarif

NOUS CONSULTER

Réf.

PRO-000058

Contact

0750031226  
contact@formaestro.fr  
www.formaestro.fr

### PRÉ-REQUIS

- Aucun

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble les modalités nous permettant de vous former dans les meilleures conditions.

### MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Alternance d'apports théoriques et mises en situation pratiques.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 10 maxi



Durée

7 heures / 1 jour(s)



## PROGRAMME

### **Introduction au management de projets commerciaux**

- Définition et enjeux du management de projets commerciaux
- Les différents types de projets commerciaux
- Les étapes clés du cycle de vie d'un projet commercial
- Les acteurs impliqués et leurs rôles respectifs

### **Planification et organisation des projets commerciaux**

- Définition des objectifs et des livrables du projet
- Planification des ressources, des coûts et du temps
- Méthodes de planification : diagramme de Gantt, PERT, méthode des chemins critiques (CPM)
- Allocation des ressources et organisation du travail

### **Pilotage et suivi des projets commerciaux**

- Les outils de suivi et de contrôle de projet : tableaux de bord, indicateurs clés de performance (KPI)
- Gestion des risques et plan de contingence
- Gestion de la qualité et amélioration continue
- Techniques de résolution de problèmes et prise de décision

### **Communication et leadership dans le management de projets commerciaux**

- Les compétences clés d'un chef de projet efficace
- Les styles de leadership et leur application dans les projets commerciaux
- Techniques de communication et de négociation avec les parties prenantes
- Gestion des conflits et motivation de l'équipe

### **Clôture et évaluation des projets commerciaux**

- Livraison des livrables et satisfaction des parties prenantes
- Évaluation de la performance du projet : retour sur investissement (ROI), coûts et bénéfices
- Analyse des leçons apprises et capitalisation du savoir-faire
- Préparation et présentation d'un rapport final de projet



## INTERVENANT(S)

Formateur consultant expert dans son domaine.

## ÉVALUATION

Auto-évaluation et/ou QCM pour évaluation des connaissances avant entrée en formation et évaluation des acquis en cours ou en fin de formation.

## ATTRIBUTION FINALE

Attestation des acquis / Certificat de Réalisation