

OD18 - Recrutement et gestion de commerciaux en Allemagne



OBJECTIFS

Définir la fonction et le profil de recrutement • Sélectionner les techniques de recherche optimales • Élaborer un message susceptible d'accrocher des candidats de valeur • Mettre en place un plan d'intégration adapté • Préparer un package contractuel • Préparer un plan de carrière et de progression hiérarchique.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation rythmée de recommandations et conseils immédiatement applicables. Exposés agrémentés de nombreux tours de tables et de discussions. Étude des cas individuels.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

1 - Approche stratégique des marchés internationaux, des marchés germaniques en particulier

- L'objectif
- Le temps
- Les moyens

2 - Approche stratégique et commerciale

- Analyse marché
- Analyse du potentiel de l'entreprise
- Définition de l'offre
- Choix de l'approche stratégique possible
- Budgétisation

3- Compréhension avant action : "cultures nationales" et "cultures d'entreprise"

- Incidence des DSE : Déterminants Socio-Economiques
- La stratégie
- Le management
- L'idéologie économique : comparaison franco-allemande
- L'ouverture internationale de l'Allemagne ou "l'internationalisation obligée"

4 - Recruter, motiver et fidéliser des commerciaux

- Formation initiale et logique intellectuelle
- La "formation pour adultes"
- Évolution hiérarchique : promotion interne ou externe
- Analyse de la vocation et motivation des commerciaux
- Définition du profil à recruter
- La recherche de candidat
- La sélection
- La rémunération

- Le contrat de travail
- Certificat de travail
- Gestion fiscale et sociale du personnel
- Budgétisation du fonctionnement de commerciaux
- Délai de recrutement
- Plan d'intégration pour un nouveau collaborateur
- Fiscalité des personnes
- Droit social

5 - Gérer et motiver des équipes internationales

- Le prévisionnel
- Définition d'objectifs
- Reporting commercial
- Briefings commerciaux et analyse stratégique
- Principes d'émulation
- Évaluation personnelle
- Se positionner en tant que manager/style de management
- Principes de leadership
- Respect des fonctions et des tâches des individus
- Respect de l'organigramme

6 - Communication

- La communication courante
- Gestion de réunions
- Déroulement et animation d'une réunion
- La communication non verbale

7 - S'implanter à l'étranger

- Budgétisation d'une implantation
- Élaboration d'un business plan



05 mars 2024
05 novembre 2024



790 €
(HT)



1 jour
7 h



Cadre supérieur, dirigeant et gérant de PME/ETI, directeur export et directeur commercial d'ETI.



Expert spécialisé dans l'implantation d'entreprise en Allemagne, dirigeant d'une société de conseil en stratégie, croissance externe et management franco-allemand. Il est également directeur de la Chambre de Commerce Française en Allemagne depuis 40 ans.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.52