

FICHE FORMATION CDA - RESPONSABLE D'AGENCE DANS LE SECTEUR SAP

Formation CDA - Responsable d'agence dans le secteur SAP (formation continue certifiante)

Public : nouveaux CDA

Délai d'accès : minimum 2 mois d'ancienneté sur le poste

Durée : 3 jours

Prérequis d'accès à la formation :

- Nouveau CDA
- Ancienneté minimale de 2 mois sur ce poste

Tarif :

850€/personne

Tarif donné à titre indicatif. Contacter le CFA pour plus de renseignements personnalisés :
contact@unifadom.fr

Financements :

- Budget formation entreprise

Objectifs de la formation :

- Se positionner comme pilote opérationnel : relayer la stratégie groupe / analyser l'agence / prioriser les solutions/ donner la direction
- Maîtriser les conduites réflexes : analyse des KPI et mise en place d'un plan d'actions :
 - Réagir rapidement à toutes les situations possibles en proposant des solutions fiables
 - Apprendre à différencier les KPI de prioritaires de pilotage et les KPI de moyens
 - KPI prioritaires de pilotage : suivi des heures/ marge/ sat clients/ sat ADV/ facturation
- Performer en business développement :
 - stratégie commerciale de développement/ prospection/ discours/ argumentation
 - coach commercial : accompagner les CDC sur cas difficiles et devis complexes

- Développer les bonnes pratiques managériales : motivation / cohésion / montée en compétences & en autonomie

Méthodes mobilisées :

Formation blended learning incluant des modules e-learning et de la formation en présentiel avec mise en pratique des acquis théoriques.

Modalités d'accès (processus d'inscription à l'action) :

- Demandes d'inscription individuelles par le manager
- Positionnement sur sessions prédéfinies en fonction des dates d'embauches des collaborateurs

Voies d'accès :

- Formation continue

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

- Accompagnement d'un Référent handicap
- Aménagements de formation

Contactez le Référent Handicap pour définir les modalités d'intégration : mission.handicap@unifadom.fr

Modalités d'évaluation :

Validation d'acquis par thématiques sur chaque jour de formation ; évaluation basée sur l'observation des collaborateurs durant les mises en situation des journées de formation. Recensement et partage de ces évaluations [dans ce tableau](#).

Compétences visées :

- **Pilotage : Utiliser de manière optimale les outils de pilotage propres au CDA**
 - Comprendre l'intérêt d'un KPI
 - Distinguer un KPI prioritaire d'un KPI de moyen
 - Prendre en main ses KPI
 - Comprendre les attendus de mon N+1
 - Construire un plan d'actions et le communiquer efficacement
- **Commercial : Développer son activité commerciale en tant que CDA**
 - Connaître l'importance de la fonction commerciale et se l'approprier
 - Construire son argumentaire pour convaincre
 - Concrétiser son phoning
 - Mettre en œuvre son rendez-vous prescripteur

- **Management : Développer les compétences managériales des responsables d'agence**
 - Manager
 - Déléguer
 - Gérer les conflits

Programme :

1. Présentiel - mode synchrone

Jour	Module de formation
Jour 1	Séquence 1 : Présentations Séance 2 : Contractualisation Séquence 2 : Ice breaker : Le photolangage Séquence 3 : "Mes KPI" Séquence 4 : Les leviers de croissance internes et externes Séquence 5 : Cas d'amorçage Séquence 6 : Mes KPI prioritaires et de moyens Séquence 7 : Présentation détaillée des outils Séquence 8 : Les matrices Séquence 9 : Intervention DR Séquence 10 : Construire un plan d'action Séquence 11 : Prise en main des KPI Séquence 12 : Mise en commun Séquence 13 : Présentation des plans d'actions
Jour 2	Séquence 1 : La fonction commerciale Séquence 2 : L'elevator pitch Séquence 3 : Le phoning Séquence 4 : Rendez-vous prescripteur Séquence 5 : Phase d'évaluation et de conclusion
Jour 3	Séquence 1 : Apprendre de nos ratés : Les clés de la réussite en management Séquence 2 : La délégation Séquence 3 : La fidélisation des collaborateurs Séquence 4 : Anticiper les conflits Séquence 6 : Gestion des situations difficiles Phase d'évaluation et de conclusion

2. E-learning - mode synchrone

- "CDA Junior" : présentation des fondamentaux du groupe Vitalliance, organigramme, différents métiers, termes du secteur SAP, présentation basique des outils

Indicateurs clés :

année civile 2023

- Nombre de formés en 2023 : 61
- Taux de satisfaction 2023 : 94.57% (54 répondants)