


CONVERGENCE®

Formation en management opérationnel | Managers commerciaux.

Former des managers capables de décider, tenir leur posture et faire performer leurs équipes commerciales sous pression.

[Réserver un échange offert](#)


Financement OPCO, FNE, FAF



Quand le management devient critique



Quand le management devient critique

Manager des équipes commerciales est devenu complexe : pression des résultats, profils variés, management nouvelle génération...

Sans méthodes opérationnelles, la qualité d'un bon manager s'érode, la performance recule et la motivation des équipes plafonne.

CONVERGENCE® structure un management agile et une posture de leader-coach pour assurer une performance commerciale optimale.

Bénéfices de cette formation Management Opérationnel

CONVERGENCE® développe la qualité d'un bon manager : leadership solide, posture adaptée aux équipes terrain et management de la Gen Z.

• Leadership renforcé

Vision stratégique orientée résultats et efficacité commerciale.

• Posture managériale agile

Assertivité, intelligence émotionnelle et gestion du conflit en situation réelle.

• Engagement des équipes accru

Agile management renforçant cohésion d'équipe et culture d'entreprise.

[Planifier un premier échange](#)

Ils ont choisi notre formation

Team Link est un centre de formation certifié Qualiopi, basé à Paris depuis 2022.


nexus
france


ELSAN



transalp



XYLEO

SIGNALA
GIROB

FRANÇOIS
LURTON
PATRIOTE DE LA FRANCE




Programme de notre formation Management Opérationnel

Une formation concrète, basée sur les techniques de management modernes, sur-mesure selon vos priorités.

1. Leadership et posture managériale

Affirmer son leadership et son agilité managériale.

- Assumer décisions, responsabilités et directives
- Tenir sa posture de manager sous pression
- Développer un mindset agile et une vision stratégique

2. DISC Management

Adapter son management aux profils de l'équipe.

- Identifier ses forces et faiblesses en tant que manager
- S'adapter au profil DISC de chaque commercial
- Motiver ses équipes selon les besoins de chacun

3. Assertivité et CNV

Communiquer de façon claire et qui emporte l'adhésion.

- Développer une communication assertive
- Utiliser la CNV dans la gestion des conflits
- Poser un cadre clair tout en préservant la relation

4. Management transversal et participatif

Piloter la performance par l'engagement et le feedback.

- Faire converger directives et adhésion des équipes
- Responsabiliser tout en apportant du soutien
- Culture du feedback one to one et collectif

5. Coaching commercial

Structurer montée en compétences et autonomie des équipes.

- Développer soft skills et autonomie des équipes
- Management à distance et hybride
- Rituels, réunion commerciale, grand messe

6. Outils & Conduite du changement

Outils et méthodes pour accompagner les mutations.

- Outils du management (objectifs Smart, matrice RACI, reporting)
- Réduire la résistance au changement
- Renforcer la culture d'entreprise et l'image de marque

Pédagogie bottom up : mise en situation métier, jeux de rôle et interaction constante.
Formation sur-mesure en entreprise : adaptée à vos besoins et vos priorités.

Vérifier si ce programme correspond à ma culture d'entreprise

Pourquoi suivre cette formation Management ?

Outputs

- Décider efficacement sous pression, donner des directives claires.
- Motiver des équipes commerciales en perte de dynamique.
- Adapter sa posture managériale et son leadership grâce au DISC.
- Développer les compétences commerciales de ses équipes via des formations soft skills.
- Installer une performance commerciale durable et une culture d'entreprise saine.

Public visé

Manager commercial
Dirigeants
Directeur commercial
Directrice commerciale PME
Chef des ventes
Manager commercial
Dirigeant commercial

Format

- 🕒 32 heures sur +/- 8 semaines (sur-mesure et adaptable)
- 📍 Formation en présentiel Paris ou sur site
- 💻 Formation en distanciel
- 👤 Formation hybride
- 💡 Formation intra entreprise ou inter



Avis clients

Ils partagent leur expérience avec notre organisme de formation Team Link.



Matthieu LAURETTA • 1er

Country Manager Trespa



Merci pour le contenu et le contenant délivrés. L'équipe a pris du plaisir tout en se formant et ça c'est tellement rare. Au plaisir pour la phase 2 ;).

"Merci pour le contenu et le contenant".

Matthieu Lauretta, Country manager Trespa, leader en revêtements de façade.



Eric GUAZZARONI



Excellente Formation avec un formateur au top (Richard) et une grande écoute et adaptabilité aux cas concrets de votre entreprise. Je recommande sans hésiter pour créer de la valeur pour votre business.

"Ecoute et adaptabilité"

Eric Guazzaroni, manager commercial Essity, leader mondial en hygiène professionnelle.



François-Joseph FOTI - 1er

Gérant principal chez FORZA CONSULTING

Le 5 décembre 2023, François-Joseph a été le/la client(e) de Richard

Un suivi rigoureux et une souplesse appréciable !

Je recommande Richard et Team Link sans hésitation !



"Suivi et souplesse".

François-Joseph Foti, gérant et manager Forza Consulting, distributeur de fruits & légumes corses.

[Voir 80+ avis](#)

Nos experts en formation management opérationnel

Des formateurs spécialistes du management commercial agile, certifiés DISC et conduite du changement.



Formation management Qualiopi



Richard Rufenach

Formateur commercial et IA

Master 2 en Management

15 ans de vente (UK & France). Top performer. Certifié DISC, Microsoft IA, Conduite du changement.

« Le management est une science qui allie soft skills, mindset, vision stratégique et outils. »



Véronique Desoutter

Formatrice en management

Maître praticien PNL

Certifiée DISC, Prédrom, PNL, analyse transactionnelle.

25 ans d'expérience en coaching comportemental.

« Former, c'est transformer : une posture managériale solide, un cadre clair et une CNV habile pour performer durablement. »

Parcours de Formation Management Commercial



Audit
management



Formation
management



Certification

FAQ – Formation Management Opérationnel

Qu'est-ce que le management opérationnel ?

Le **management opérationnel** consiste à piloter l'activité quotidienne de ses commerciaux pour transformer la stratégie en résultats. Il s'agit de tenir sa **posture managériale** pour fixer les objectifs, suivre les **indicateurs de performance commerciale** et garantir l'**efficacité commerciale** de chaque membre de l'équipe, du SDR au Key Account Manager.

Pourquoi le modèle de psychologie DISC est-il essentiel pour un manager commercial ?

Le **profil DISC** est l'outil n°1 pour un **manager commercial**. Il permet d'identifier si un commercial est plutôt orienté « Compétition » (Rouge) ou « Relationnel » (Vert). La formation DISC couleur vous apprend à adapter votre **technique de management** à chaque tempérament pour **désamorcer** les conflits et maximiser la **motivation du salarié**.

Comment assurer la montée en compétence de son équipe commerciale ?

La **montée en compétence** passe par un rôle de **leader coach**. Au-delà des directives, le manager doit instaurer une véritable **culture du feedback** via des **entretiens annuels individuels** et des **one to one** réguliers. Notre formation aide à définir un **plan de développement des compétences** pour transformer vos talents en top performers.

Qu'est-ce qu'un management agile (Agile Management) en direction commerciale ?

L'**agile management** permet au **chef des ventes** de rester réactif face aux évolutions du marché. Cela implique de simplifier les process, de favoriser le **management collaboratif** et d'utiliser des rituels comme le **point hebdo** pour ajuster le **plan d'actions commerciales** en temps réel, sans perdre la **cohésion d'équipe**.

Comment piloter la performance commerciale à distance ou en mode hybride ?

Le **management hybride** impose de nouveaux défis de **suivi d'activité**. Notre formation vous donne les **outils du management** numérique pour garder le lien : animation de **réunion commerciale** à distance, rituels de « grand messe » motivants et usage de la **communication non violente (CNV)** pour maintenir un bon **climat social en entreprise**, même sans contact physique quotidien.

Quels sont les bénéfices des soft skills pour un manager opérationnel ?

Les **soft skills** comme l'**intelligence émotionnelle** et l'**aisance relationnelle** sont les piliers du leadership moderne. Elles permettent de gérer la **gestion du stress** liée aux objectifs et de mener une **conduite du changement** efficace (ex : intégration de l'IA, modification de CRM ou de commissionnement) tout en réduisant la **résistance au changement**.

Quel ROI attendre de cette formation management Qualiopi ?

Le **ROI** se traduit par une meilleure santé du pipeline, une hausse de la **performance commerciale** globale et une diminution du turnover. En tant qu'organisme certifié Qualiopi, ce parcours est éligible à un financement **OPCO**, facilitant l'intégration de cette formation dans votre **plan de développement des compétences**.

Comment obtenir un financement OPCO pour cette formation en management opérationnel ?

Team Link est un organisme de formation certifié Qualiopi, ce qui garantit la conformité de nos processus aux exigences de l'État. Grâce à cette certification, votre **formation management** est éligible à une prise en charge totale ou partielle par votre **OPCO** (AKTO, Atlas, OCAPIAT, etc.). Nous vous accompagnons dans l'élaboration de votre **plan de développement des compétences** et nous gérons pour vous les aspects administratifs du dossier de financement pour viser un reste à charge de 0€.

Poser une autre question

Financement formation Management Opérationnel

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation en management opérationnel commercial.

Depuis 2022, nous accompagnons chaque entreprise dans la mise en place de dispositifs afin d'optimiser leur budget formation et de rendre chaque parcours **100% finançable**.

Tél. direct : 06 24 85 87 57
ou [contactez-nous directement](#)

Identifier votre OPCO

DERNIERES ACTUS VENTE & IA



Formations commerciales & IA
A Paris depuis 2022
Présentiel et distanciel
Partout en France



CATALOGUE DE FORMATION

Formations commerciales
Acquisito, process de vente, fidélisation

Copilot Microsoft & ChatGPT
Intégration de l'IA en entreprise

Convergence®
Management opérationnel

DISC
Psychologie DISC appliquée à la vente

Succès en Cuisine
Formation restaurants pour retrouver la rentabilité

Catalogue de formations
Vente, IA, Automation, Management

NOUS CONTACTER

Contact

06 24 85 87 57

Avis formations Team Link

Certificat Qualiopi Team Link

Financement OPCO des formations

RESSOURCES

Etudes B2B Team Link

FAQ Team Link

Blog IA et vente - Team Link

In ze pocket - E learning formation vente et IA

Livrets d'accueil

Règlement intérieur

