

Manager de magasin / de boutique / de point de vente.

Formation :

Manager de magasin, de boutique, de point de vente

Durée : 3 jours (Module 1 : 2 jours / Module 2 : 1 jours)

Les deux modules peuvent être délivrés indépendamment

Public : Managers, futurs managers ou toute personne souhaitant ou venant de prendre la responsabilité d'une équipe ou d'un service.

Objectifs :

- Comprendre les bases du management pour une gestion d'équipe efficace
- Animer et stimuler son équipe pour la rendre autonome et performante sur la durée
- Développer son identité managériale pour animer efficacement son équipe
- Maitriser les différents leviers de motivation
- Développer son intelligence relationnelle pour fédérer son équipe
- Développer son intelligence émotionnelle pour améliorer ses relations
- Savoir gérer les conflits et les situations difficiles
- Intégrer les techniques dynamiques d'animation des ventes
- Fixer des objectifs clairs et précis et accompagner jusqu'à la réussite
- Coacher les équipes sur le terrain et assurer une progression constante

Modalité pédagogique :

Alternance entre transfert de savoir-faire et d'attitudes, avec des exercices et des mises en situations concrets, des tests avec les participants et des analyses de situations. Cette méthode permet une appropriation rapide des sujets par les stagiaires.

Moyens techniques, moyens d'évaluation et pédagogiques :

- Outils techniques et méthodes professionnelles d'animation utilisés par le formateur
- Support pédagogique et document à disposition des stagiaires
- Test de positionnement
- Évaluation pendant et fin de formation
- Mise en situation (individuel ou groupe) tout au long de la formation

Programme de formation :

MODULE 1 : Management, soft skills et performance (2 jours)

- Le rôle du manager :
Rôle, domaines d'action, compétences, carte du monde, style de personnalité
- La relation manager-collaborateur :
Besoins/attentes, communication, écoute active, intelligence relationnelle
- Le cadre managérial :
Méthode 3C, outil de management
- L'impact managérial :
Objectifs, progression constante, rendez-vous managériaux
- La valeur bien-être :
Développement personnel, intelligence émotionnelle, gestion de conflit

MODULE 2 : L'animation des ventes (1 jour)

- L'excellence, marqueur de différenciation
- La satisfaction client, l'approche émotionnelle
- Comment impacter les indicateurs commerciaux
- Fixer des objectifs individuels et collectifs
- Posture du manager pour animer, coacher et former
- L'animation terrain pour garantir un niveau de performance élevé