

COMMERCIAL

Diriger et manager son point de vente



PUBLIC VISE

Responsables et dirigeants de points de vente.

OBJECTIFS

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable d'analyser et comprendre le fonctionnement de ses collaborateurs, de créer une symbiose au sein de son équipe pour stimuler leur énergie. Il sera également capable de structurer et impliquer son équipe pour l'emmener au succès : fixer les objectifs, accroître les compétences, communiquer, évaluer.

PROGRAMME DE FORMATION

Le pilotage et la gestion de son point de vente

- Définir et faire croire ses indicateurs de pilotage, piloter le « comment et le combien »
- Mettre en place les bonnes stratégies
- Prendre du recul sur son activité quotidienne
- Elaborer un projet boutique et son plan d'actions
- Suivre le projet dans le temps

Développer et manager pour être plus performant

- Se positionner par rapport à l'équipe et définir son rôle en tant que responsable de point de vente
- Repérer ses forces et ses faiblesses de management
- Fixer des objectifs
- Rassembler autour de valeurs partagées
- Adapter son mode de management aux objectifs et aux individus

Organiser l'activité de son équipe

- Définir les objectifs collectifs et individuels
- Identifier les axes d'amélioration
- Contrôler et déléguer efficacement
- Gérer les priorités et les imprévus
- Gérer les conflits
- Apporter une appréciation

Savoir motiver ses vendeurs

- Comprendre et anticiper les attentes et les comportements
- Impliquer ses collaborateurs
- Faire accepter les objectifs
- Définir les critères de performance et les communiquer
- Mesurer le décalage entre le « réel » et « l'attendu »
- Accompagner efficacement et utilement

Pré-requis

- Aucun

Durée

- 3 jours

Qualification

- Attestation de formation

Nombre de participants

- 8 maximum.

Conditions matérielles

- Salle, tables et chaises,
- Mur clair pour projection,
- Tableau papier ou tableau effaçable.

SIEGE SOCIAL: CBS

67, Avenue de Verdun – 77 470 - TRILPORT

S.A.R.L au capital de 1000 € - R.C.S MEAUX 529 138 307

E-mail : c.niclausse@cbsformation.com



- Débriefing et faire progresser
- Repérer les causes de démotivation et redynamiser son équipe
- Mesurer les progrès

Méthodologie :

Cette formation se déroulera selon les principes de la pédagogie : ternaire (découverte, formalisation, application) active (technique de jeux de rôle, études de cas, simulations) et centrée sur l'apprenant (analyse de pratique, auto-diagnostics, tests...).