

PILOTER L'ÉQUIPE DE VENTE

-Parcours RETAIL, formation n° 3-

Objectifs :

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables :

- D'adopter une posture de manager coach et de favoriser un environnement de travail motivant.
- De définir des objectifs SMART, de suivre et d'évaluer les progrès individuels et collectifs.
- De développer l'autonomie des membres de l'équipe et promouvoir le développement des compétences.
- De définir des indicateurs de performance pertinents et d'élaborer des plans d'actions ciblés

Les points forts ?

Plus qu'une formation, une FORMACTION avec une mise en application sur le terrain. Formation 100% personnalisable en fonction de vos attentes et des spécificités de vos points de vente. Alternance de théorie et de pratique.

Pour qui ?

- Managers de magasin retail
- Tout niveau

Durée :
2 jours, soit
14h00
en présentiel.

Participants :
10 personnes
maximum

Prérequis :
Aucun

Lieu:
Location de salle
et/ou entreprise du
client

Tarif groupe INTRA :
Sur devis.
Financement OPCO
possible (AFEST ou
autre selon OPCO)

MODALITÉS D'ACCÈS

Recueil des besoins, inscription dès l'ouverture de la session jusqu'à 2 jours avant le début d'entrée en formation. Signature d'une convention de formation, émargements et remise d'une attestation de fin de formation. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite, pour tout autre handicap, veuillez contacter M.Lefèvre Cindy , référente handicap pour adaptation logistique, pédagogique, organisationnelle et de compensation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et immersive avec alternance de théories et de pratiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Test de positionnement en amont de la formation. Exercices pratiques et mise en situation pour vérifier la bonne acquisition des compétences en cours de formation. Évaluation sommative en fin de formation + questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.



Formation animée par Julie Benard

- Diplômée formatrice pour adultes
- Spécialisée en commerce, management agile et merchandising avec 25 ans d'expérience terrain.



*Mon leitmotiv ?
Je ne perds jamais, soit je
gagne, soit j'apprends !*

(Nelson Mandela)



PROGRAMME

Jour 1 : Les fondements

Développer les compétences en coaching et en gestion d'équipe

- Identifier les forces et les faiblesses individuelles des membres de l'équipe de vente.
- Utiliser des approches personnalisées pour coacher chaque membre vers l'amélioration de ses performances en vente.
- Valoriser les réalisations individuelles et d'équipe.
- Encourager le partage de bonnes pratiques et la collaboration entre les membres de l'équipe pour renforcer l'esprit d'équipe.

Fixer des objectifs clairs et réalisables

- Établir des objectifs SMART pour chaque membre de l'équipe.
- Communiquer de manière transparente les attentes et les objectifs de vente à l'ensemble de l'équipe.
- Mettre en place des outils de suivi des performances individuelles et collectives pour mesurer les progrès vers les objectifs.
- Organiser des entretiens de suivi : 1à1 et feedback.

Jour 2 : Développement & performance

Encourager l'autonomie et le développement des compétences

- Encourager la prise d'initiatives et la résolution autonome des problèmes.
- Fournir un soutien et des ressources nécessaires pour permettre aux membres de l'équipe de prendre des décisions éclairées et de gérer efficacement leur temps.
- Identifier les besoins de formation individuels et collectifs pour renforcer les compétences en vente et en service client.

Analyser les performances et mettre en place des actions correctives

- Identifier les principaux indicateurs de performance (KPI) liés aux ventes, à la satisfaction client et à la productivité de l'équipe.
- Mettre en place des outils de suivi et de reporting.
- Analyser les résultats et identifier les domaines nécessitant des améliorations ou des ajustements.
- Élaborer des plans d'actions spécifiques pour remédier aux problèmes identifiés et optimiser les performances de l'équipe de vente.