

## PARCOURS RETAIL

# 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 :**  
8 personnes  
maximum

**Prérequis :**  
Aucun

**Lieu:**  
Entreprise du client  
(indispensable pour  
la mise en  
pratique)

**Tarif groupe INTRA :**  
2240€

### Formation animée par Julie Bénard

- Diplômée en merchandising et en tant que Formatrice.
- Spécialisée en retail, en management agile et en merchandising.

 *Créer l'expérience, booster la performance. J'accompagne les professionnels du retail à maîtriser l'art de la vente, du merchandising et du management pour faire la différence sur le terrain.*



# 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.

### Modalités pédagogiques

- Approche interactive combinant théorie, exercices pratiques, et échanges pour favoriser l'ancrage des apprentissages.
- Support pédagogique remis à chaque participant, incluant fiches pratiques et ressources pour la mise en pratique post-formation.

### Modalités d'évaluation

- Recueil des besoins en amont de la formation.
- Évaluation continue par exercices et mises en situation, avec un quiz et/ou exercice final pour valider les acquis.
- Bilan individuel en fin de formation pour mesurer l'atteinte des objectifs et auto-évaluation.

## 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.

### Modalités d'accès

- Formation accessible à tout public, avec adaptation possible pour les personnes en situation de handicap.
- Inscription par email ou téléphone avec un entretien préalable possible ; inscriptions ouvertes jusqu'à deux semaines avant la formation.

### Modalités administratives

- Convention et convocation envoyées avant la formation, attestation de fin de formation remise à chaque participant.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation pour évaluer la qualité et recueillir des axes d'amélioration. Questionnaire à +3 mois pour mesurer les bénéfices de l'action.