



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

CPF

Ref. : C19MANARETAIL

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1350
€ HT

Code CPF : 236324

MANAGER UNE ÉQUIPE EN POINT DE VENTE

Animer son équipe de vendeurs et dynamiser sa performance

Comment insuffler du peps à son équipe ? Découvrez l'art de motiver ses troupes dans le secteur bien spécifique du retail.

OBJECTIFS

Comprendre le rôle et la fonction du management en point de vente et ses spécificités à l'ère du digital.
Adopter une communication engageante et motivante avec son équipe en point de vente pour performer.
Motiver et encourager quotidiennement son équipe en point de vente.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Managers de points de vente ou de rayons.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Animer son équipe sur un point de vente et assurer efficacement son rôle de manager pour atteindre les objectifs.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Manager une équipe en point de vente

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Rôle et missions du manager de point de vente

- Atelier : décrypter ses pratiques et son style de management.
- Les styles de management en point de vente : normatif, délégatif, participatif.
- Les compétences d'un manager de proximité d'équipe en point de vente.
- Les temps d'interactions entre manager et équipe point de vente.
- Atelier : définir ses tendances de management et ses valeurs managériales.
- Déterminer les pratiques à adopter pour atteindre un équilibre managérial constructif.
- Diagnostic : de son équipe pour adapter son positionnement managérial suivant le degré d'autonomie, les profils individuels...

Animer la vie d'équipe en point de vente

- Diagnostic : des besoins en communication collectifs et individuels de son équipe en point de vente.
- Sélectionner les sujets avec partager à ses équipes en point de vente : résultats, informations client, annonces groupe.
- Imaginer et instaurer des rituels engageants : durée, fréquence, déroulé, public, objectif...
- Atelier : concevoir des challenges, incentives, revue de performance originaux et



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



motivants.

- Atelier : à partir d'exemples d'animations en point de vue participatives, définition de bonnes pratiques et écueils à éviter.

Motiver son équipe en point de vente

- Développer son leadership afin de faire adopter une attitude positive et enthousiaste à son équipe point de vente.
- Fixer des objectifs motivants et incentives associées avec son équipe.
- Instaurer des feedbacks réguliers et pragmatiques.
- Atelier : gérer la motivation ponctuelle et à long terme de son équipe en point de vente.
- Féliciter : valoriser les compétences de chacun et les réussites collectives.
- Jeux de rôles : désamorcer les tensions et gérer les conflits.

Accompagner et encourager son équipe en point de vente à s'améliorer en continu

- Recueillir et transmettre les feedbacks clients et collaborateurs pour progresser.
- Mettre en place des debriefs minute : outils et méthodes.
- Atelier : construire un tableau de bord manager efficace alliant données quantitatives et qualitatives.
- Détecter les besoins en formation de son équipe en point de vente.
- Jeux de rôles : savoir recadrer son équipe de vente.

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

