

# Manager une équipe de vente en magasin

## Commerçant

Référence de la formation : **C702**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel ou  
à distance**    **Accessible**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **890 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

### **Strasbourg**

#### **Noémie REMY**

Assistante commerciale  
Site de Strasbourg  
[+33 3 88 43 08 08](tel:+33388430808)

### **Colmar**

#### **Danielle KRUGER-LOTH**

Chargée de relation client  
Site de Colmar  
[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

### **Mulhouse**

#### **Gaëlle GIGAN**

Chargée de relation client  
Site de Mulhouse  
[+33 3 89 33 35 14](tel:+33389333514)

Mise à jour le 15 avril 2024

## Objectifs de la formation

- Savoir utiliser les outils de manager
- Acquérir et mettre en œuvre des techniques de motivation et d'encadrement
- Savoir communiquer efficacement

## A qui s'adresse la formation ?

### **Public**

Toute personne amenée à piloter une équipe en point de vente

### **Pré-requis**

Aucun

## Les points forts de la formation ?

Formation animée par un professionnel de la vente et de la relation commerciale

Formation en petit groupe

## Programme de la formation

### 1. Le manager d'un point de vente

- Définir la fonction et les missions prioritaires du manager
- Comprendre le rôle du responsable et son évolution
- Référencer les compétences et potentiel managérial
- Gérer les priorités et le temps : la photo d'équipe
- Définir le niveau d'autonomie de chaque membre de l'équipe : les différents types de profils de collaborateurs
- Adapter son style de management (directif, normatif, déléгатif, participatif)

### 2. Communication, motivation et performances

- Repérer et comprendre les besoins individuels et collectifs
- Développer et valoriser les ressources de son équipe par un langage et un comportement positif : accompagner son équipe
- Fixer des objectifs motivants : donner du sens
- Maîtriser les clés de la communication pour un management en magasin efficace : transmettre son enthousiasme et donner confiance
- Comprendre le Socio styles des vendeurs
- Gérer les conflits : distorsions et palliatifs

### 3. Les outils du manager

- Mettre en œuvre l'action commerciale en magasin : piloter et suivre la démarche
- Créer des outils de suivi du développement commercial d'un point de vente
- Créer et Gérer les tableaux de bord du manager
- Être professionnel

## Modalités de la formation

### Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemples et échanges

Application et mise en œuvre

Simulation et jeux de rôles

### Organisation

Formation à distance ou en présentiel

## Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

## Validation de la formation

ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

## Financement

TARIF INTRA nous consulter

## Chiffres clés

**92 %**

de recommandation en 2022

**92 %**

de satisfaction en 2022

**5601**

nombre de stagiaires en 2022