

Manager une équipe de vente en magasin

Commerçant

Référence de la formation : **C702**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse, Colmar**



En présentiel ou à distance **Accessible**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **890 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 19 juin 2026

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, délégatif, 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

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

Organisation

Formation à distance ou en présentiel

Validation de la formation

ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS
ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

Chiffres clés

92 %

de recommandation
en 2025

93 %

de satisfaction
en 2025

81 %

de réussite CCE
en 2025