

Manager une équipe de vente en magasin

Commerçant

Référence de la formation : **C702**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse**



**En présentiel ou
à distance**

Accessible

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **890 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 4 décembre 2025

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

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

Validation de la formation

ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS
ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION



simulations ou des études de cas

Chiffres clés

93 %

de recommandation en 2024

90.5 %

de satisfaction en 2024

7266

nombre de stagiaires en 2024