

# Manager une équipe de vente en magasin

## Commerçant

Référence de la formation : **C702**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse**



**En présentiel ou Accessible à distance**

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 (directive, 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'EVALUATION 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