

PROGRAMMES DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

GESTION COMMERCIALE

Comprendre les indicateurs clés de gestion d'un rayon



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

1 JOUR
7 heures

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les composantes du Chiffre d'Affaires et de la Marge
- Calculer et comprendre les différents indicateurs et ratios commerciaux (Panier moyen, Marge, ...)
- Comprendre les tableaux de bord du quotidien



PROGRAMME :

- Les indicateurs clés d'une gestion commerciale au quotidien
- La constitution du CA et de la MARGE BRUTE (le prix de vente, ...)
- Calcul des indicateurs et des ratios commerciaux
- Les outils de gestion quotidienne
- Analyse du CA et proposition d'actions correctives



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mieux appréhender la gestion au quotidien
- Activer les leviers de croissance et de performance des rayons



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

GESTION
COMMERCIALE

Analyser sa Marge Brute
et proposer des actions correctives



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

1 JOUR
7 heures



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Analyser la Marge Brute de son rayon
- S'approprier les objectifs et les outils d'analyse des rayons
- Gérer l'impact de l'activité promotionnelle



PROGRAMME :

- Comprendre et analyser les objectifs de CA et de Marges des rayons
- La saisonnalité des rayons
- Anticipation de son activité promotionnelle pour atteindre ses objectifs (contre-promo,...)
- Proposer des actions correctives adaptées
- Utiliser les outils de gestion : Tableaux de gestion des marges



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mieux appréhender la gestion au quotidien
- Activer les leviers de croissance et de performance des rayons



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

GESTION COMMERCIALE

Gérer et Optimiser la performance commerciale de son rayon



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

1 JOUR
7 heures



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les leviers d'amélioration de la rentabilité (marge d'entrée, marge après inventaire, marge semi nette)
- Anticiper les pertes
- Optimiser les stocks



PROGRAMME :

- Les différentes marges : marge d'entrée, marge réalisée, marge semi-nette, marge nette
- L'anticipation des pertes et les différents types de démarques
- L'importance de la gestion efficace des approvisionnements
- Le compte d'exploitation simplifié de son rayon et de son secteur



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mieux piloter son activité au quotidien
- Activer les leviers de rentabilité des rayons



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

GESTION
COMMERCIALE

Lutter contre la démarque



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

1 JOUR
7 heures



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Sensibiliser les équipes
- Veiller au bon fonctionnement des systèmes de sécurité
- Optimiser la surveillance humaine et la gestion des stocks
- Maîtriser et diffuser les procédures internes



PROGRAMME :

- Les différents types de démarques
- Différencier la démarque connue et la démarque inconnue
- Identifier les sources possibles de la démarque
- Les procédures spécifiques à son enseigne
- Elaborer un plan d'actions pour maîtriser la démarque connue et inconnue de son magasin



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mieux piloter son activité au quotidien
- Activer les leviers de rentabilité des rayons



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

GESTION
COMMERCIALE

Développer son taux de transformation



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

1 JOUR
7 heures



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les composantes du Chiffre d'Affaires et de la Marge
- Maîtriser les différents indicateurs et ratios commerciaux (Panier moyen, Taux de transformation, ...)
- Construire un plan d'actions magasin



PROGRAMME :

- Les indicateurs clés d'une gestion commerciale au quotidien (Le taux de transformation, l'indice de vente, le panier moyen)
- Identifier les leviers de performance (La vente complémentaire, la vente additionnelle, la vente de substitution, la montée en gammes, ...)
- Analyser les performances de son magasin et proposer des actions correctives
- Formaliser un plan d'action magasin



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mieux piloter son activité au quotidien
- Activer les leviers de rentabilité des rayons



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MERCHANDISING
ET
PERFORMANCE
LINAIRE

Maîtriser les fondamentaux du merchandising



PUBLIC :

Managers de secteurs et de rayons, Employés commerciaux
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

1 JOUR
7 heures



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir son offre commerciale
- Connaître les principaux outils d'animation de son offre
- Mieux appréhender les comportements des clients
- Intégrer les principes d'une réimplantation



PROGRAMME :

- Le merchandising : outil stratégique du magasin
- Les règles du merchandising : « la règle des 5 B », les règles d'implantations
- Zone de chalandise ; le marché
- Le comportement d'achat
- Définir les besoins des clients ; Construire l'assortiment par famille, sous rayon, rayon
- Définir les structures de gammes



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mises en pratiques sur des cas concrets
- Méthodes et outils transposables en magasin

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MERCHANDISING ET PERFORMANCE LINAIRE

Optimiser sa performance linéaire

1 JOUR
7 heures



PUBLIC :

Managers de secteurs et de rayons, Employés commerciaux
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Evaluer la qualité de l'assortiment et sa performance
- Faire évoluer le rayon, le secteur, l'univers et rentrer dans une spirale de progrès
- Mesurer sa performance et proposer des actions correctives



PROGRAMME :

- Le triptyque MN MDD 1er prix (définir les structures de gammes)
- Adéquation entre le linéaire disponible, le nombre de référence et le facing moyen / L'analyse ABC - Adéquation avec les recommandations de l'enseigne et des spécificités régionales
- Développer le promotionnel, les TG, les stop rayons
- Mesurer les performances de chaque zone
- Les indices de sensibilité (CA et MB) la rentabilité du linéaire, du rayon, de l'espace octroyé



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mises en pratiques sur des cas concrets
- Méthodes et outils transposables en magasin

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

**MERCHANDISING
ET
PERFORMANCE
LINAIRE**

Animer son rayon



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

**1 JOUR
7 heures**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Animer, dynamiser, théâtraliser, les linéaires et les espaces en respectant les politiques d'enseignes



PROGRAMME :

- L'animation du magasin, du rayon
- La mise en scène des produits, des familles, du rayon (théâtraliser)
- Les 5 sens
- Gestion du balisage et de l'affichage ; CLV PLV ILV
- Le matériel utilisé et optimisation des surfaces de ventes : mobilier, linéaire, îlot, podium...
- Zone chaude, zone froide, les différentes présentations



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mises en pratiques sur des cas concrets
- Méthodes et outils transposables en magasin



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MANAGEMENT DES HOMMES

Les bases du Management – Niveau 1



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

1 JOUR
7 heures



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les principes fondamentaux du manager
- Identifier son profil de manager
- Mettre en pratique du management situationnel



PROGRAMME :

- Partager nos représentations du management
- Décrire et examiner sa fonction
- Comprendre ses missions
- Identifier les qualités fondamentales d'un manager
- Etablir son profil de manager et identifier les profils de son équipe
- Pratiquer le management situationnel



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mises en pratiques sur des cas concrets
- Méthodes et outils transposables en magasin

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MANAGEMENT DES HOMMES

Manager au quotidien – Niveau 2



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

2 JOURS
14 heures



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir encadrer une équipe
- Savoir communiquer avec son équipe pour développer ses performances
- Motiver au quotidien pour créer un climat favorable



PROGRAMME :

- Identifier le rôle et les missions du manager
- Réfléchir à ses pratiques managériales
- Définir ses objectifs et ceux de son équipe
- Savoir déléguer
- Fédérer et mobiliser
- Mettre en pratique le management situationnel



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mises en pratiques sur des cas concrets
- Méthodes et outils transposables en magasin

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MANAGEMENT DES HOMMES

Assurer le bon fonctionnement du rayon/secteur et motiver l'équipe – Niveau 1



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

**1 JOUR
7 heures**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Organiser le travail en fonction des objectifs
- Coordonner les activités et contrôler le travail
- Obtenir l'adhésion et la motivation de l'équipe



PROGRAMME :

- Répartir les tâches en fonction du personnel disponible
- Faire appliquer les bonnes pratiques
- Contrôler le travail et le respect des consignes
- Transmettre efficacement les consignes
- Maintenir la motivation de l'équipe



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

LES + POINT DE VENTE

- Mises en pratiques sur des cas concrets
- Méthodes et outils transposables en magasin



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MANAGEMENT DES HOMMES

Développer son Leadership – Niveau 3



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

**2 JOURS
14 heures**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mobiliser et se mobiliser pour décupler les performances
- Faire adhérer en communiquant plus efficacement
- Analyser, donner le cap au quotidien pour réaliser les objectifs de l'unité



PROGRAMME :

- Le manager VS le leader
- Les caractéristiques communes des leaders / les compétences clés
- Mobiliser son intelligence émotionnelle, savoir gérer ses sentiments et émotions
- Développer ses capacités d'influence
- Les attitudes fondamentales pour développer des relations positives
- L'affirmation de « soi » / Le charisme
- Mobiliser sur un projet commun ; faire adhérer
- Savoir décider et faire partager sa vision / sa décision



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

Formation présentielle

Inter Entreprise dans notre centre

350 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MANAGEMENT DES HOMMES

Animer et Mobiliser son équipe



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

**2 JOURS
14 heures**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les leviers de motivation
- Développer un esprit d'équipe par la coopération
- Stimuler son équipe autour d'objectifs et d'un projet commun.



PROGRAMME :

- Définir et partager la mission, la vision et les valeurs de l'équipe
- Fixer les objectifs opérationnels
- Détecter les talents de ses collaborateurs pour les rendre plus performants.
- Favoriser l'autonomie et l'initiative.
- Identifier les leviers de motivation
- Engager son équipe sur de nouveaux challenges
- Agir sur les leviers de motivation



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

Formation Inter Entreprise
dans notre centre

350 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MANAGEMENT DES HOMMES

Renforcer la cohésion de son équipe



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

**2 JOURS
14 heures**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les interrelations de son équipe
- Faire passer ses collaborateurs d'une logique individuelle à une logique collective
- Savoir élaborer une stratégie de motivation



PROGRAMME :

- Responsabiliser et développer la cohésion
- Pratiquer la délégation
- Comprendre le fonctionnement de son équipe.
- Motiver par l'organisation : un environnement porteur de motivation
- Suivre et contrôler sans démotiver
- Motiver par la relation : Le manager pilier de la motivation
- Elaborer une stratégie de motivation : Quel mix motivation pour votre équipe?



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

Formation présentielle

Inter Entreprise dans notre centre

350 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MANAGEMENT DES HOMMES

Contribuer à la montée en compétences des équipes



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

1 JOUR
7 heures



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- S'approprier le nouveau paradigme du management d'équipe
- Capitaliser sur les ressources de son équipe pour atteindre ses objectifs
- Provoquer l'émulation au sein de son équipe



PROGRAMME :

- Manager à l'ère de la disruption digitale
- Fédérer et mobiliser les équipes en lien avec la vision stratégique
- Favoriser la coopération transversale et la mobilisation de l'intelligence collective
- Mises en situation managériales
- Définir et suivre les objectifs individuels et collectifs



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

Formation présentielle

Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MANAGEMENT DES HOMMES

Communiquer efficacement : s'adapter au public grâce au modèle DiSC®



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

**1 JOUR
7 heures**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier son propre mode de fonctionnement et ses axes d'amélioration
- Mieux appréhender les qualités, comportements et potentiel des autres
- Apprendre à parler le langage de l'autre



PROGRAMME :

- Découvrir ses caractéristiques personnelles et celles de ses pairs
- Identifier les différentes caractéristiques comportementales
- Connaître les forces et les limites de chaque styles de communication
- Découvrir l'impact des différents styles de communication sur les autres
- Adopter une communication adaptée aux besoins de son interlocuteur



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

En option : passage du questionnaire DiSC® et remise du rapport le jour de la formation (coût supplémentaire par participant à prévoir)

Formation présentielle
Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

MANAGEMENT DES HOMMES

Conduire efficacement une réunion



PUBLIC :

Tous managers responsables d'équipe
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

**1 JOUR
7 heures**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir préparer, organiser et animer une réunion
- Mettre en place les actions pour que les décisions soient opérationnelles
- Renforcer son efficacité



PROGRAMME :

- Qu'est qu'une réunion efficace ? Les différents rituels managériaux
- Préparer une réunion : les éléments clés de la préparation
- S'approprier une méthodologie adaptée au type de réunion
- Bien démarrer une réunion : Le TOP
- Animer une réunion : les fonctions de l'animateur
- Favoriser un climat propice à l'échange, à la production et à la créativité
- Connaitre et repérer les phénomènes de groupe
- Les techniques pour conclure efficacement une réunion



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

Formation présentielle

Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES BY RETAIL&DETAIL

VENTE ET
RELATION CLIENT

Manager la relation client et Mieux vendre en magasin



PUBLIC :

Responsables de magasins, Managers de secteurs et de rayons
Formation collective en groupe de 8 à 10 personnes

PRÉREQUIS: aucun

Formation ouverte à tout public. Accessibilité personne en situation de handicap. S'il y a besoin de moyens de compensation n'existant pas, une subvention sera demandée. Le sujet sera étudié

2 JOURS
14 heures



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Renforcer la posture de conseiller de vente dans un « esprit commerçant »
- Comprendre les enjeux de la relation client
- Exprimer son excellence relationnelle et commerciale
- Satisfaire et fidéliser les clients



PROGRAMME :

- L'esprit commerçant
- Identification de la double attente du client
- Comprendre le parcours client et ses étapes
- Vivre l'expérience client
- L'orientation client : écoute, évaluation de la satisfaction, fidélisation
- Vendre son offre de produits en 4 étapes dans un « esprit commerçant »



PEDAGOGIE INTERACTIVE :

La session est personnalisée avec un travail sur les cas concrets apportés par les participants et les conseils du consultant-formateur.

La formation est animée par un consultant formateur expérimenté ayant une expérience personnelle et une vision à 360° du métier.

Formation présentielle

Inter Entreprise dans notre centre

250 € HT/jour
par participant

Évaluation en
fin de stage.



RETAIL & DETAIL
PERFORMANCE ET INNOVATION



RETAIL & DETAIL

PERFORMANCE ET INNOVATION



CONTACT

Ulrich ANDRE
+ 33 7 60 07 40 34
uandre@retail-and-detail.com



BUREAUX

105 Avenue Maurice Thorez
94 200 Ivry sur Seine
Métro L7 Pierre et Marie Curie

BLOG

www.retail-and-detail.fr

SITE

www.retail-and-detail.com

