



2 jours

PROGRAMME DE FORMATION

En présentiel

À distance

PERFORMER DANS SON RÔLE D'ANIMATEUR DE POINT DE VENTE

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les techniques de management nécessaires pour performer dans sa fonction d'animatrice et faire réussir son équipe dans l'atteinte des objectifs
- Adopter une posture affirmée de leader, au quotidien, avec l'équipe
- Communiquer aisément pour transmettre informations, résultats, décisions
- Développer l'engagement des membres de l'équipe en les faisant adhérer à la démarche globale de l'entreprise
- Définir des objectifs de vente et contribuer à les faire atteindre

PARTICIPANTS

- Responsable de centre

PRÉREQUIS

- Exercer la fonction de Manager

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- Positionnement sur-mesure : questionnaire individuel ou audit préalable en amont de l'action pour une implication et une adaptation totale de la formation
- Méthodes pédagogiques interactives tenant compte des attentes, de l'expérience et du vécu professionnel de chaque participant
- Apports théoriques seront illustrés par des exemples concrets et mis en application au cours de chaque séquence pédagogique par le biais d'exercices pratiques
- Support individuel de formation

ÉVALUATION

- Évaluation formative réalisée par l'intervenant tout au long de la formation afin de mesurer les acquisitions et les progressions
- Évaluation des acquis

LES PLUS

- PAI : un plan d'actions individuel sera formalisé en fin de formation.
 - Programmes ajustables à vos attentes
 - Accompagnement personnalisé
 - Option démarche qualité :
- SQF – Suivi Qualité Formation : Synthèse détaillée et bilan du formateur.
- Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap, contact référent handicap au 02 43 61 08 47
 - Une expertise² de nos formateurs : technique et pédagogie active

PROGRAMME DE FORMATION

1. Définir les enjeux de l'animation d'équipe

- Déterminer le contexte du management : niveaux, rôles et missions
- Définir les savoir, savoir-faire et savoir-être de l'animatrice
- Découvrir son style de management ; identifier ses forces et ses faiblesses

2. Développer sa posture d'animateur d'équipe

- Définir la notion et les composantes du leadership
- Lister les éléments clés d'une posture affirmée
- Identifier son profil et les comportements à adopter pour développer son assertivité

3. Optimiser sa communication avec son équipe

- S'approprier les fondamentaux de la communication
- Définir les éléments clés d'une communication efficace
- Déterminer le sens à donner à chacune des actions et y faire adhérer
- Développer le déroulé des principales situations de réunion (lancement ou fin de journée, de période stratégique d'activité)

4. Identifier les règles d'animation de la performance commerciale

- Définir la notion d'objectifs et les enjeux liés à leur bonne compréhension
- Déterminer les sources de motivation étroitement liées à l'atteinte des objectifs
- Définir les outils d'animation de la démarche commerciale
- Lister les facilitateurs et freins au développement des performances individuelles et collectives

5. Accompagner et suivre son équipe au quotidien

- Lister les fondamentaux de la Transmission de Savoir Faire, les bonnes pratiques à développer
- Définir les actions de suivi et d'évaluation
- Déterminer les différentes situations et réalisations de Feedback

6. Gérer et désamorcer les conflits

- Déterminer la nature, les formes et la mécanique du conflit
- Identifier l'origine du conflit
- Découvrir les techniques et solutions pour redonner du mouvement à une solution bloquée

7. Développer sa démarche de progrès

- A partir d'une grille d'analyse de pratiques, détailler les actions concrétisées
- Identifier les facteurs de réussite
- Lister les irritants et blocages
- Déterminer les axes de progrès et les planifier dans la durée