



Animer et développer un point de vente

L'ère du e-commerce ayant bousculé nos codes de consommation, l'accompagnement d'un responsable de magasin dans sa mission est essentiel.

Lui permettre de s'épanouir dans sa mission, d'atteindre ses objectifs, lui-même accompagner son équipe, est un gage pour l'enseigne de s'appuyer en toute confiance sur un collaborateur ayant connaissance des enjeux de son poste.

OBJECTIFS

- S'approprier les missions du responsable de magasin
- Comprendre les fondamentaux du merchandising et son impact sur les ventes
- Développer les leviers économiques du point de vente
- Organiser son activité à partir d'une analyse factuelle et structurée
- Mobiliser ses collaborateurs autour d'un objectif commun
- Etablir une synergie d'équipe à travers la formation de son équipe

PROGRAMME

Le manager commercial

Les différents rôles du responsable de magasin
La personne aux multiples casquettes

La démarche merchandising

L'implantation du magasin et son influence sur les comportements d'achats
Gérer son stock, son assortiment
Organiser l'offre produit en fonction de la demande
Séduire le client à chaque endroit stratégique du point de vente
La théâtralisation de l'offre commerciale

Animer une unité économique

Identifier les leviers de performance
Qu'est qu'un KPI ?
Définir des objectifs de développement et les communiquer
Définir un plan d'action opérationnel à partir de points d'analyse
Réaliser le reporting de son activité

Dynamiser une équipe commerciale

Développer son écoute active afin d'optimiser ses échanges interpersonnels
Fédérer l'équipe autour d'un objectif commun
Briefing et débriefing ses collaborateurs
Former à la vente en magasin
Etre réactif avec le coaching-minute
Challenge or not challenge ?

DUREE

3 jours

PUBLIC

Responsable de magasin débutant(e), adjoint(e) de magasin, 1^{er} vendeur(se)

Pré REQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Exposés théoriques, exposés pratiques, exemples concrets...

L'intervenante partira des situations vécues par les participants et des questions que le groupe se pose. Partage d'expériences...

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

SANCTION DE LA FORMATION

Une attestation de formation sera envoyée post formation.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris, Intra-muros en France entière :
Les tarifs sont disponibles en bas de la page internet du dit programme
www.cqfd-formation.fr

Vidéo de présentation

