

Une formation spécifique pour tous les managers qui animent la vente : responsable de point de vente, chef de rayon, manager commercial... Une formation très opérationnelle pour maîtriser les actes de management vraiment efficaces pour booster les équipes et les résultats commerciaux.

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Assumer son rôle de manager commercial et développer un leadership mobilisateur
- Animer et motiver des vendeurs autour d'objectifs commerciaux ambitieux
- Entraîner ses vendeurs à développer des réflexes gagnants pour performer durablement

Type

Présentiel en INTRA
(dans vos locaux et réservée
aux salariés de votre entreprise)

Durée

2 jours (14 h)

Tarif

2 800 € HT
(pour l'ensemble du groupe)

Public	Pré-requis	Nombre de participants mini/maxi
Chef de rayon, chef de secteur, responsable de point de vente ou tout autre manager d'équipe dans le secteur du retail	Cette formation ne nécessite pas de pré-requis	Nombre minimum : 3 Nombre maximum : 8

Programme	Modalités et délai d'accès
Maitriser le rôle et la posture du manager en point de vente Clarifier son rôle et ses missions pour optimiser sa valeur ajoutée Identifier son style de management et savoir l'adapter Définir les règles du jeu et transmettre son exigence	Audit des besoins et questionnaire de positionnement en amont de la formation Délai de mise en œuvre de la formation sur site sous 15 à 60 jours suivant la demande
Animer des entretiens individuels de performance Assurer des entretiens mensuels et annuels avec ses vendeurs Proposer un véritable coaching de vente Challenger, féliciter, recadrer	Moyens pédagogiques et techniques Apports théoriques et pratiques à l'aide de supports visuels : concepts, outils et méthodes Tests et auto-diagnostics Cas pratiques issus des situations clients Mises en situation et jeux de rôles Réflexions de groupe et échanges de bonnes pratiques guidés par le formateur • Support pédagogique remis aux stagiaires
Motiver et mobiliser l'équipe sur une journée de vente Identifier les ressorts de la motivation individuelle Réussir ses briefs et lancements de journée Stimuler l'équipe avec des challenges motivants Donner du feedback minute pour mobiliser	Modalités de suivi et d'évaluation • Feuilles d'émargement par demi-journée Evaluation tout au long de la formation par des exercices pratiques et des mises en situation Evaluation en entrée et en sortie par test et QCM pour valider les compétences acquises Questionnaire de satisfaction en fin de session • Attestation remise à l'issue de la formation
Concentrer les énergies sur le « money « time » Choisir les bons indicateurs de performance Développer chez les vendeurs des réflexes créateurs de CA Booster la vente aux heures de rush	Accès aux personnes en situation de handicap Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez-nous pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité. Nous sommes en relation avec l'AGEFIPH pour vous accompagner.

Nom et profil du formateur	Contact
Le formateur, Michaël BERGERON, est expert du management et de la relation client. Titulaire d'un Master 2 en Marketing-Vente, il a occupé pendant plus de 15 ans des postes de manager opérationnel et de direction en entreprise, notamment dans la distribution.	Michaël BERGERON m.bergeron@acme-formation.fr 06 84 50 34 81