

Management opérationnel d'un point de vente : piloter et motiver (distanciel)
Programme de formation

Public visé

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation à distance sur l'outil de votre choix (Zoom ou Google Meet)
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au-delà nous consulter)
- Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap.

Pré-requis

Maîtriser les fondamentaux des Achats

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Maîtriser l'organisation et le pilotage des activités d'un point de vente
- Suivre et optimiser les performances commerciales et opérationnelles
- Développer un management d'équipe efficace et motivant
- Gérer les imprévus et les situations de crise de manière proactive
- Mettre en place des actions concrètes pour améliorer l'expérience client

Description / Contenu

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1 : Organisation et pilotage d'un point de vente

- **Matin : Structurer et organiser les opérations quotidiennes**
 - Comprendre le rôle et les responsabilités du manager opérationnel
 - Planifier et organiser les activités du point de vente
 - Gérer les stocks et l'approvisionnement efficacement
 - Assurer la mise en place et le respect des procédures internes
 - Utiliser des outils de suivi pour piloter les performances opérationnelles



- **Après-midi : Optimisation des performances commerciales**
 - Analyser les indicateurs clés de performance (KPI) d'un point de vente
 - Mettre en œuvre des actions pour augmenter le chiffre d'affaires et la rentabilité
 - Améliorer l'expérience client et la fidélisation
 - Gérer les promotions et les campagnes commerciales
 - Étudier des cas pratiques pour identifier les leviers de performance

Jour 2 : Management et leadership au sein du point de vente

- **Matin : Gérer et motiver une équipe de vente**
 - Recruter, former et intégrer les collaborateurs
 - Développer un management participatif et motivant
 - Fixer des objectifs clairs et évaluer les performances individuelles
 - Gérer les conflits et maintenir une bonne dynamique d'équipe
 - Encourager l'autonomie et la responsabilisation des collaborateurs
- **Après-midi : Leadership et gestion des imprévus**
 - Adopter un leadership adapté au contexte du point de vente
 - Prendre des décisions rapides face aux imprévus opérationnels
 - Gérer les périodes de forte activité ou de crise (soldes, réclamations clients, etc.)
 - Communiquer efficacement avec les équipes et les parties prenantes
 - Élaborer un plan d'action pour améliorer la gestion globale du point de vente

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

Modalités pédagogiques

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape



FORMASUITE

- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur