

Management opérationnel d'un point de vente : piloter et motiver

Le 20/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

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

CONTACTEZ
NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382



- **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.

PREREQUIS

Maîtriser les fondamentaux des Achats

PUBLIC VISE

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- 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. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

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

CONTACTEZ
NOUS

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- 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 :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382