



ANIMER SON ÉQUIPE DE VENTE EN MAGASIN

CATALOGUE INTRA
MANAGER ET COMMERÇANT

Réf/MC011/v1

Objectifs

- *Savoir mettre en place des stratégies d'animation de son point de vente et structurer les actions commerciales*
- *Entraîner son équipe de vente avec les outils du coaching de vente*

Participants

Managers de points de vente au sein d'un réseau. Responsables de magasins.

Prérequis

Aucun.

Durée

2 jours

Modes de diffusion

- Ateliers pour groupes restreints
- Stage sur mesure
- Formation individuelle



Présentiel



Blended learning



Distanciel

PROGRAMME

FAIRE LE DIAGNOSTIC DE SON POINT DE VENTE ET DE SON ÉQUIPE

- quelles données recueillir ?
- comment les analyser
- identifier des pistes d'action

FIXER DES OBJECTIFS COMMERCIAUX MOTIVANTS

- donner envie : présentation d'une vision d'avenir
- les caractéristiques d'un bon objectif
- les différentes familles d'objectifs commerciaux et les types d'objectifs : quantitatifs, qualitatif
- communication et la formalisation des objectifs

DYNAMISER SON ÉQUIPE AUTOUR DU CLIENT

- créer une dynamique - impliquer l'équipe, faire adhérer à une démarche, coopter avec les collaborateurs les points de progrès ou les axes de travail
- sensibiliser à la relation client - comment se mettre à sa place ?
- partager une approche de la relation client - coopter une démarche commerciale avec ses points clés - identifier des comportements clés attendus

LES OUTILS DU MANAGER COMMERÇANT

- orchestrer le point du matin
- organiser et présenter un challenge
- coacher ses collaborateurs : maîtriser l'entretien de débriefing
- savoir donner du feedback
- animer un atelier de formation en équipe

ENTREtenir LA MOTIVATION ET LA DYNAMIQUE

- comment donner des feedbacks motivants, créer ses outils pour piloter la progression commerciale
- gérer les problèmes : résistances, disparité des niveaux dans l'équipe, dégradation de l'environnement (saisonnalité, baisse de fréquentation, contexte économique, etc...)

PARTICULARITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Echanges d'expérience
- > Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique
- > Nombreuses mises en situation avec utilisation de la vidéo

