

## Encadrer une équipe de vendeurs

Code : **VB 02**

Durée : **2 jours**

Prix : **session inter 950 € HT (repas compris)**

### *Pourquoi ce stage ?*

Le responsable est le maillon clé de la force de vente du magasin. Outre son rôle de gestionnaire, il doit développer des qualités et des compétences de leader pour : animer, motiver, former et diriger son équipe. Cet aspect de la fonction est primordial car c'est le dynamisme commercial de tous qui en dépend. Ce stage est conçu pour apporter aux responsables de magasins les méthodes et les outils d'un management performant.

### *Ce stage concerne*

Les responsables de magasins ou de secteurs exerçant une activité d'encadrement d'équipe : vendeurs, caissiers, hôtesse... qui souhaitent prendre du recul sur leur fonction et appréhender les techniques de management

### *Bénéfices attendus*

À l'issue de ce stage, les participants auront acquis des connaissances, une démarche et un état d'esprit pour :

- appréhender les différents aspects du rôle d'un manager,
- connaître les techniques d'aide au management,
- identifier les points positifs et les écueils des différents styles de leadership,
- mieux cerner leurs collaborateurs pour les encadrer avec efficacité,
- savoir motiver et dynamiser les membres de leur équipe.

## ***Pédagogie***

Active et participative

- *Échanges entre les participants sur leurs expériences : difficultés et solutions.*
- Questionnaires de diagnostic pour se situer dans son rôle de leader.
- Entraînements pratiques : jeux de rôle filmés au camescope pour aider chacun à améliorer ses points faibles.
- Apports de contenus et de méthodologies par le formateur.

## ***Suivi***

Le formateur donne ses coordonnées aux participants et reste à leur disposition par téléphone ou par mail pendant 2 mois.

### **Les formations Forma.Com en INTER**

Vous souhaitez suivre cette formation en INTER, contactez-nous pour connaître nos prochaines sessions.

### **Les formations Forma.Com en INTRA**

Ce stage peut être programmé dans votre entreprise ou servir de base pour vous construire un programme sur mesure.

## Programme

### Réfléchir au rôle du manager

- Identifier les différentes facettes du rôle de responsable de magasin.
- Cerner les freins et contraintes pour trouver des solutions.
- Déterminer son profil de manager.
- Connaître les différents types de leadership : avantages, inconvénients.

### Mieux connaître son équipe

- Identifier les profils de ses collaborateurs pour mieux les encadrer : conservateur, analytique, dominateur ou charismatique.
- Effectuer un diagnostic des forces et des faiblesses de son équipe : les messages contraignants.
- Comprendre les différents types de motivation pour pouvoir dynamiser l'équipe.

### Connaître et utiliser les "outils" du management

- La délégation: ses limites, ses contraintes.
  - Méthodologie de la mise en place de la délégation.
  - Les contrôles : objectifs et applications.
- La motivation : individuelle et collective.
- Les réunions : objectifs des différents types de réunions.

### Aider ses vendeurs à "mieux vendre"

- Savoir repérer les points forts et les points faibles de ses collaborateurs dans les différentes phases de l'acte de vente.
- Être pédagogue pour les faire progresser.
- Être formateur : impliquer ses vendeurs dans une démarche commerciale structurée en appliquant les 4 phases d'un acte de vente : accueillir - déterminer les besoins du client - argumenter en fonction de ses attentes - conclure.