



Intitulé du module :

Animer une équipe de vente de proximité

Contenu du programme :

Module 1 : Présentation formation et stagiaires

Module 2 : Connaissance de la communication de proximité

L'environnement de l'entreprise

Les rôles et missions du responsable de proximité

Le comportement du responsable en termes de management et de communication

Les spécificités des collaborateurs/collaboratrices pour adapter sa posture

Module 3 : Identification et mise en œuvre des outils de motivation individuelle et collective

La théorie de la motivation

Les leviers de motivation

Construction d'un climat positif : lien entre bien-être professionnel et performances

Mise en œuvre d'un plan de motivation

Module 4 : Indicateurs de performance et de pilotage

Les fondamentaux de la performance

Les indicateurs-clés de la vente de proximité

Les outils de pilotage

Exploitation des données pour animer l'équipe et animer des réunions

Module 5 : Animation de son équipe et des réunions

Les différents types de réunions

Préparation de la réunion

Animation d'une réunion en présentiel, en distanciel

Module 6 : évaluation

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les tenants et aboutissants de la communication de proximité
- Mobiliser des outils efficaces pour motiver une équipe
- Analyser les indicateurs de performance et de pilotage
- Animer efficacement des réunions ou l'organisation de l'équipe et le pilotage

Public visé :

Dirigeants, entrepreneurs ou tous les salariés des 54 branches professionnelles et l'interprofession relevant de l'OPCO EP.

Prérequis :

Être équipé.e d'un smartphone.

Modalités pédagogiques :

100% en présentiel ou 100% en distanciel
Alternance de techniques pédagogiques

- Méthode expositive : exposé du formateur / de la formatrice
- Méthode participative : échanges, débat
- Méthode active : brainstorming, jeux de rôles, mise en situation, travail en sous-groupes, complétude de son plan d'action individuel, élaboration collaborative d'une carte mentale, étude de cas, simulation de briefing, etc.
- Méthode démonstrative : présentation d'un outil de pilotage
- Méthode réflexive : échanges de pratiques, réflexion sur les pratiques professionnelles

Durée de formation en heures et en jours :
4 jours – 28 heures

Organisme de formation – contact de l'OF à renseigner mail et Tel :

direction.evolution@irfa-formation.fr
02 33 29 80 42