

*Intitulé du module : ANIMER UNE EQUIPE DE VENTE DE PROXIMITE
ACTION N°4
Module : LA COMMUNICATION DE PROXIMITE*

Contenu du programme

- Donner du sens à mon action (mode projet).
- Les 7 niveaux de la communication.
- Trouver le bon canal de communication.
- Perfectionner sa communication verbale et non verbale (comportement, attitude, gestuelle).
- La communication individuelle.
- La communication collective.
- Le triangle de Karpman.
- Le disc Insight.
- Le behaviourscope.
- La pyramide de MASLOW.
- Intégrer et communiquer avec les générations Y et Z
- Comprendre les valeurs et les attentes de chaque génération.
- Agir sur les leviers de motivation adaptés à chaque génération.
- Construire la cohésion d'une équipe Intergénérationnelle.
- Test AT.

Objectifs pédagogiques

*Comprendre l'environnement de l'entreprise, ses activités et ses enjeux.
Définir le rôle et les missions du responsable.
Appréhender son propre comportement en tant que responsable.
Comprendre ses collaborateurs quelle que soit leur génération.
Découvrir les nouveaux outils du responsable et leur pilotage.*

Public visé :

Responsable de magasin – Responsable adjoint de magasin – vendeur – Hôtesse de caisse ou toute personne souhaitant évoluer en tant que qu'animateur des ventes et des équipes

Prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique Mise en situation et manipulation Débriefing sur vécu des stagiaires. Accompagnement individualisé dans des situations vécues ou dans des contextes évolutifs : Soit par des messages spécifiques que le formateur souhaite mettre en œuvre. Travaux tout au long de la journée. (Grille d'auto évaluation). Feuille(s) de présence emmargée(s) par les stagiaires et par demi-journée...Évaluation QCM et analyse individuelle de mises en situations.

NB : À la fin de la formation Agostino Nantes enverra un certificat de réalisation à chaque stagiaire.

*Durée de formation en heures et en jours
1 journée soit 7 heures*

*GILLES ASCOËT
AGOSTINO NANTES
24 RUE CREBILLON
44000 NANTES – 06 07 35 66 02 –
gilles.ascoet@hotmail.fr*

*Intitulé du module : ANIMER UNE EQUIPE DE VENTE DE PROXIMITE
ACTION N°4
Module : MOTIVER SON EQUIPE*

Contenu du programme

- Comprendre les besoins fondamentaux et les préférences de ses vendeurs.
- Les leviers de motivation : 10 moyens pour motiver son équipe.
- Identifier les fonctions et le tableau de bord individuel et collectif de votre équipe afin de les accompagner dans leurs tâches et missions.
- Favoriser et développer la cohésion d'équipe : partager des valeurs, donner du sens, développer la complémentarité et la coresponsabilité.

Objectifs pédagogiques

Comprendre pourquoi il est important de maintenir une haute motivation d'équipe.

Identifier els outils de motivation qui s'offrent aux responsables et à leurs adjoints.

Mettre en œuvre des outils ciblés et complémentaires visant au bien être au travail et à la performance individuelle et collective.

Publicvisé : Responsable de magasin – Responsable adjoint de magasin – vendeur – Hôtesse de caisse ou toute personne souhaitant évoluer en tant que qu'animateur des ventes et des équipes

*Prérequis
Aucun*

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique Mise en situation et manipulation Débriefing sur vécu des stagiaires. Accompagnement individualisé dans des situations vécues ou dans des contextes évolutifs : Soit par des messages spécifiques que le formateur souhaite mettre en œuvre. Travaux tout au long de la journée. (Grille d'auto évaluation). Feuille(s) de présence emmargée(s) par les stagiaires et par demi-journée...Évaluation QCM et analyse individuelle de mises en situations.

NB : À la fin de la formation Agostino Nantes enverra un certificat de réalisation à chaque stagiaire.

*Durée de formation en heures et en jours
1 journée soit 7 heures*

*GILLES ASCOËT
AGOSTINO NANTES
24 RUE CREBILLON
44000 NANTES – 06 07 35 66 02 –
gilles.ascoet@hotmail.fr*

*Intitulé du module : ANIMER UNE EQUIPE DE VENTE DE PROXIMITE
ACTION N°4*

Module : LES INDICATEURS DE PERFORMANCE ET DE PILOTAGE

Contenu du programme

- Les principaux indicateurs commerciaux, les connaître, les comprendre et les développer au sein de son magasin.
- Connaître et comprendre les principaux KPI'S ou ICP afin de les animer de façon collective et individuel.
- Les données CRM, l'outil clé de votre taux de satisfaction et de ré-achat client.
- Constituer des groupes de travail efficace.
- Utiliser les complémentarités pour résoudre les problèmes.
- Encourager la créativité.
- Structurer la prise de décision.
- Qu'est-ce qu'un tableau de bord et à quoi cela sert 'il ?
- Connaître et piloter son activité avec les bons tableaux de bord.
- Découvrir des méthodes concrètes et personnalisées pour Anticiper, Programmer, Planifier et gérer ses priorités.
- Quelle communication et quel partage des outils de pilotage envers son équipe.
- Utiliser le processus de gestion du temps comme un véritable outil de progression pour soi et pour son équipe.
- Exemples, exercices et étude de cas.

Objectifs pédagogiques

Comprendre les indicateurs de performance et de pilotage.

Etre capable de faire la différence entre performances quantitatives et qualitatives.

*Publicvisé : Responsable de magasin –
Responsable adjoint de magasin –
vendeur – Hôtesse de caisse ou toute
personne souhaitant évoluer en tant que
qu'animateur des ventes et des équipes*

Prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique Mise en situation et manipulation Débriefing sur vécu des stagiaires. Accompagnement individualisé dans des situations vécues ou dans des contextes évolutifs : Soit par des messages spécifiques que le formateur souhaite mettre en œuvre. Travaux tout au long de la journée. (Grille d'auto évaluation). Feuille(s) de présence emmargée(s) par les stagiaires et par demi-journée...Évaluation QCM et analyse individuelle de mises en situations.

NB : À la fin de la formation Agostino Nantes enverra un certificat de réalisation à chaque stagiaire.

*Durée de formation en heures et en jours
1 journée soit 7 heures*

*GILLES ASCOËT
AGOSTINO NANTES
24 RUE CREBILLON
44000 NANTES – 06 07 35 66 02 –
gilles.ascoet@hotmail.fr*

*Intitulé du module : ANIMER UNE EQUIPE DE VENTE DE PROXIMITE
ACTION N°4*

*Module : ANIMER EFFICACEMENT DES REUNIONS OU L'ORGANISATION
DE L'EQUIPE ET LE PILOTAGE*

Contenu du programme

ANIMER EFFICACEMENT DES REUNIONS

Les différentes réunions, les prioriser et les utiliser à bon escient.

Les principes-clés pour préparer et animer ses réunions.

Les clés de la réussite de l'animation

Comment animer ma réunion en face à face

Comment animer ma réunion à distance

Donner de la traçabilité à vos réunion par un compte rendu simple et efficace.

Les réunions participatives et productives

Ateliers, exercices et scénarios en partant de l'expérience des stagiaires

OU

L'ORGANISATION DE L'EQUIPE ET LE PILOTAGE

Comment l'organisation peut être un vecteur de bien être au travail.

Situer l'équipe dans son environnement (My Mapping).

Définir les standards nécessaires au bon fonctionnement (outils PPO). Point de passage obligé.

Construire son rétroplanning à l'aide d'un GANTT

Mettre en place l'amélioration continue.

Travailler en groupe avec les bons outils de résolution de problème.

Partager les savoir-faire et faciliter la polyvalence.

Faire ressortir la valeur ajoutée pour le client, l'entreprise et l'équipe.

Objectifs pédagogiques

Identifier les différents types de réunions, briefing et débriefing

Mettre en place une réunion et savoir la structurer, et assurer le suivi

Mettre en œuvre une méthode facilitant la conduite des organisations et apprendre à piloter le rétroplanning qui s'y rattache

Public visé :

Responsable de magasin – Responsable adjoint de magasin – vendeur – Hôtesse de caisse ou toute personne souhaitant évoluer en tant que qu'animateur des

Prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique Mise en situation et manipulation Débriefing sur vécu des stagiaires. Accompagnement individualisé dans des situations vécues ou dans des contextes évolutifs : Soit par des messages spécifiques que le formateur souhaite mettre en œuvre. Travaux tout au long de la journée. (Grille d'auto évaluation). Feuille(s) de présence emmargée(s) par les stagiaires et par demi-journée...Évaluation QCM et analyse individuelle de mises en situations.

NB : À la fin de la formation Agostino Nantes enverra un certificat de réalisation à chaque stagiaire.

Durée de formation en heures et en jours

1 journée soit 7 heures

GILLES ASCOËT

AGOSTINO NANTES

24 RUE CREBILLON

44000 NANTES – 06 07 35 66 02 –

gilles.ascoet@hotmail.fr