

# MOTIVER ET IMPLIQUER SES EQUIPES AVEC LE BRIEF

## LE CONSTAT

Demain, les parts de marché seront de plus en plus difficiles à conquérir. Vous souhaitez que vos managers deviennent des leaders qui donnent le cap et le chemin à suivre pour vos équipes.

Devenir leader suppose un changement d'identité professionnelle centré sur le sens (le pourquoi et le pour quoi ?).

Comme pour un sportif professionnel, les collaborateurs doivent s'entraîner pour garder ou acquérir les bons réflexes au quotidien

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

**A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :**

- Être le leader de son point de vente
- Instaurer 2 rituels au quotidien pour professionnaliser sa fonction et motiver ses équipes
- Réaliser un brief motivant et impliquant avec son équipe

Afin de comprendre la mission du manager leader et de s'approprier la posture

## LE PROGRAMME

### **A – LA MISE EN PLACE DU TOUR DE MAGASIN ET/OU SECTEUR**

- Les priorités commerciales du magasin
- Les priorités RH du magasin
- Le circuit de la visite du magasin
- Les points de contrôle
- Un outil de pilotage très simple d'utilisation
- Définir le qui ? Le quand ? Le comment ? Le pourquoi faire ?

### **B – LE « BRIEF » MOTIVANT ET QUOTIDIEN AVEC SON EQUIPE**

- Préparation du contenu
- Préparation mentale
- Le langage positif
- Le mode participatif avec ses équipes pour animer
- Mise en situations pour appliquer la technique de briefing motivant en conditions réelles



## LES METHODES PEDAGOGIQUES

### Méthode Active :

- Plus de 50 % du temps de la formation est consacré à des entraînements en situation réelle
- Support-vidéo exclusif et interactif (Réalisé en magasin pour mieux se projeter et facilite la compréhension et l'assimilation)
- Mises en situation de chaque participant à partir de cas concrets en relation avec sa pratique
- Travaux participatifs et échanges de savoirs faire et savoirs être

### Méthode interrogative :

- Le formateur part de l'expérience de chaque stagiaire

### Méthode affirmative :

- Le formateur fait des apports théoriques et techniques pour améliorer les pratiques

## LES PLUS DE LA FORMATION

**Une progression sur mesure :** chaque participant progresse grâce à des exercices personnalisés

**La valorisation de soi :** chacun valorise son « capital image » grâce aux conseils d'un entraîneur coach en communication

## LE PUBLIC ET PRE REQUIS

Être en charge du management ou susceptible de le devenir rapidement - Managers, chefs de secteurs et directeurs débutants et/ou confirmés

## LES MODALITES ET DELAI D'ACCES

Dates à convenir selon accord contractuel à négocier

## LES MODALITES D'EVALUATION DES ACQUIS

Synthèse et plan d'actions élaboré par le stagiaire, validé par le formateur et présenté au chef d'entreprise + débrief de la formation élaboré par le formateur et présenté au chef d'entreprise

## LA DUREE

1 Jour (7 heures)



## **LE TARIF**

Forfaitaire selon accord contractuel négocié

## **ACCESSIBILITE AU PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduites dans les locaux des clients ou des salles de formation loués

Pour tout autre type de handicaps, nous contacter au préalable pour étude

**Copyright** ©1er janvier 2020