

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