



Formation professionnelle continue, DIF

● Objectifs

- Apprendre à travailler en équipe
- Améliorer ses performances commerciales
- Donner l'exemple
- Bien manager pour améliorer la performance

● Public concerné

Tous les responsables managers de magasins

● Programme

• Introduction

- Le rôle du manager sur la surface de vente
- Savoir montrer l'exemple

• L'organisation de la boutique

- Les règles du merchandising
- La tenue du magasin
- La connaissance de la surface de vente

• Les règles d'or de la vente : montrer l'exemple

- L'accueil
- Argumentaire de vente et réponses aux objections
- La conclusion de la vente
- La prise de congé

• Le management

- Les 4 responsabilités du manager
- Les qualités du manager
- Les compétences du manager
- Ecouter pour mieux communiquer

• Déléguer sans difficultés

- La délégation, outil n°1 du manager : les 6 étapes
- Les mythes à propos de la délégation
- Tâches à déléguer en priorité
- Effectuer un suivi non intrusif

• Motiver les salariés

- Qu'est-ce qui motive les salariés
- Commencer par les aspects positifs
- Attacher de l'importance aux détails
- Exemples concrets

• Obtenir des résultats

- Fixer des objectifs facilement
- Effectuer un suivi des performances
- Travailler en équipe
- Développer leurs compétences
- Contrôler sans espionner

● Méthodes pédagogiques

La méthode d'intervention consiste à faire participer les candidats qui doivent se sentir impliqués dans leur stage. Elle consiste en une alternance :

- D'apports théoriques
- D'exercices pratiques en groupe et en individuel
- Et de débriefings personnalisés

Un support pédagogique sera remis à chaque participant

● Modalités de la formation

Durée totale : 3 jours (21 h) **Formule** : intra ou inter au sein de Sully Formation **Effectif** : 8 à 10 participants maximum.

Renseignements et inscriptions :

Pierre-Yves ARRICELLI : 04 91 94 57 48 ou 44
06 14 57 59 84

Prix :

1 200 € TTC (organisme de formation
non soumis à TVA)

Mail : parricelli@sully-educ.fr