

LE MANAGEMENT D'UN POINT DE VENTE

Manager l'humain pour booster vos performances économiques



V5 22/04/2024

POUR QUI

Intégrant sur un poste de manager dans le milieu du déstockage ou personne bénéficiant d'une évolution interne

EFFECTIF MIN/MAX

4 personnes / 12 personnes

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

MODALITÉS

Présentiel / Sychrone

DURÉE

33 heures



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- Définir les rôles et mission du manager.
- Développer une communication de qualité dans le contexte professionnel.
- Définir la compétence pour accompagner les collaborateurs.
- Objectiver l'individuel et savoir reconnaître la performance.
- Oser dire les choses avec assertivité.
- Mener un entretien de recadrage et utiliser la sanction avec discernement.



CONTENU DE LA FORMATION

Définir les rôles et mission du manager.

1. Identifier les rôles et les missions du manager.
2. Identifier les risques des comportements / attitudes managériaux.
3. Identifier les différents types de management.
4. Identifier les 6 étapes d'apprentissages selon le profil du collaborateur.



Développer une communication de qualité dans le contexte professionnel.

1. Distinguer la déperdition de l'information dans un message.
2. Reconnaître un point de vue et une interprétation.
3. Identifier un méta-message.
4. Expérimenter une écoute active.

Définir la compétence pour accompagner les collaborateurs.

1. Définir la notion de compétence dans la sphère professionnelle.
2. Définir les compétences attendues d'un collaborateur au sein de l'univers de déstockage.
3. Adapter son approche managériale aux spécificités et compétences individuelles des collaborateurs.

Objectiver l'individuel et savoir reconnaître la performance.

1. Représenter la notion de la reconnaissance et la félicitation.
2. Reconnaître les performances d'un collaborateur dans le cadre des effets positifs.
3. Définir les attentes managériales lors d'un brief individuel.
4. Identifier l'apport de l'outil « fiche individuelle de travail » dans l'organisation et l'animation d'une équipe.
5. Adapter son débrief selon si l'objectif est atteint ou non atteint.

Oser dire les choses avec assertivité.

1. Identifier la notion d'assertivité par l'estime de soi et l'estime des autres.
2. Dire les choses de manière assertive et mesurer l'impact des réactions.
3. Différencier une intention positive à une intention négative et leurs impacts.
4. Emettre une critique de façon constructive.

Mener un entretien de recadrage et utiliser la sanction avec discernement.

1. Différencier l'erreur et la faute.
2. Définir les attentes managériales lors d'un entretien de recadrage.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les principales méthodes utilisées sont actives et participatives ainsi l'apprenant est acteur de sa formation.

- Apports théoriques et pratiques de concepts.
- Echanges et partage d'expériences des participants.
- Exercices pratiques en individuel et en groupe.
- Quiz.
- Mise en situation.



NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Les travaux demandés sont des études de cas et des exercices.



ÉVALUATION

Pour ancrer ses acquis, l'apprenant se verra proposer les différentes modalités d'évaluation et d'entraînement :

- Evaluation diagnostique en début de formation.
- Evaluations formatives tout au long de la formation.
- Evaluation sommative en fin de formation.
- Ces évaluations se feront sous forme de QCM, exercices, études de cas, mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.



VALIDATION DE LA FORMATION

La validation se fera par émargement à la demi-journée.



MOYENS MIS À DISPOSITION DE L'APPRENANT

Salle dédiée à la formation, équipée de vidéoprojecteurs, paper board, tableaux blancs, ordinateurs.



LE MANAGEMENT D'UN POINT DE VENTE

Manager l'humain pour booster vos performances économiques



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette formation est adaptable aux besoins spécifiques. Un référent handicap est à votre disposition.



INTERVENANT

Les référents du parcours sont des formateurs expérimentés ayant une grande expertise du métier, spécialisés en management.

