

PLAN DE FORMATION: DEVELOPPEMENT MANAGER

OBJECTIFS :

- 1 . Connaître le rôle du manager et s'y préparer dans des conditions optimales**
- 2 . Acquérir les aptitudes et capacités d'un manager confirmé**
- 3 . Apprendre à connaître ses collaborateurs, son entourage et son environnement**
- 4 . Maîtriser son compte d'exploitation**
- 5 . Construire et fédérer son équipe vers la réussite**

Durée de formation :
5 journées - 35 heures

Type de formation:
Formation à distance

Niveau et public:
Manager ou futur manager,
toute personne appelée à
animer et à prendre la
responsabilité d'une équipe
tout en affirmant son rôle
de manager.

Formateurs:

Consultants avec plus de
20 ans d'expériences dans
le commerce, la vente,
dans l'encadrement
d'équipe, dans la formation
et le management en
magasin.

Moyens pédagogiques:

Supports écrits et digitaux
Exercices et étude de cas
pratiques proposés tout au
long de la formation
Echange et partage
d'expérience entre tous
les participants et l'équipe
de formation.

CONTENU DE LA FORMATION:

I- LE RÔLE DU MANAGER

- Apprendre à se connaître en tant que manager
- Identifier et anticiper les principales contraintes au rôle de manager
- Les différentes responsabilités du manager
- Comment réussir sa prise de fonction?

*Tour de table, partage d'expérience et étude de cas sur une prise de poste
Quizz pour valider les connaissances*

II- QUEL MANAGER ETES-VOUS?

- Identifier son style de management
- Analyser, comprendre et développer son écoute
- Analyser, comprendre et développer sa communication
- Comment accroître son écoute active et sa communication?

*Tour de table avec une auto-évaluation de chaque candidat sur son style de
communication et de management
Quizz pour valider les connaissances*

III- CONNAITRE SON EQUIPE

- Identifiez les différents profils de mon équipe en évaluant les compétences, capacités et le niveau d'engagement de chaque collaborateur
- Les leviers de motivations
- Construire une équipe compétitive
- Comment mobiliser son équipe vers un objectif commun?

*Etude de cas: analyser deux profils réels de candidats, un en réussite, et
un en échec
Quizz pour valider les connaissances*

Suivi du candidat:

Mise en place d'un suivi, avant et après la formation, un FAQ sera régulièrement actualisé. Les intervenants seront disponibles pour toutes demandes avant, pendant et après la formation.

Accompagnement du candidat:

Un bilan sera fait avec chaque candidat. Il y aura la possibilité s'il le souhaite de l'aider dans toutes ses démarches ou recherches. Possibilité aussi de faire avec lui son CV, lettre de motivation en adéquation avec l'emploi cherché, ainsi que de mettre en relation les candidats avec notre réseau d'entreprise.

Best practices:

Mise à disposition de différents outils qui ont déjà fait leurs preuves et qui permettrons aux candidats de gagner du temps, d'être plus précis, plus efficace et plus efficient dans leur quotidien en tant que manager.

Evaluation en fin de formation, pour valider les connaissances lors de celle-ci.

IV- ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI DU COLLABORATEUR

- Les différents types d'entretiens et leurs spécificités
- Les 7 étapes clés pour un entretien réussi
- Les différentes étapes pour accompagner un collaborateur dans son développement
- Comment développer les compétences de ses collaborateurs?

Etude de cas: partage d'expérience sur des évolutions de collaborateurs

Mise à disposition de matrices

Quizz pour valider les connaissances

V- ORGANISATION

- Identifier et comprendre l'ensemble des missions données par l'entreprise
- Définir un cadre de travail précis et efficient
- Définir le rôle de chaque collaborateur précisément
- Gérer ses priorités urgentes et importantes
- Quels sont les points clés pour bien déléguer?

Etude de cas: comment s'organiser en fonction des priorités

Mise à disposition de matrices

Quizz pour valider les connaissances

VI- ANALYSER VOTRE COMPTE D'EXPLOITATION

- Analyser et comprendre les différents indicateurs de performance de mon entreprise/magasin
- Rentabiliser et mettre en avant un produit ou un service en perte de résultat
- Gérer et contrôler les coûts de mon entreprise/magasin
- Comment faire parler les chiffres?

Etude de cas: analyse de chiffre en perte

Mise à disposition de matrice

Quizz pour valider les connaissances

VII- LE DIGITAL

- Analyser et comprendre les différents canaux de distribution
- Les avantages de vendre du digital en boutique physique
- Comment faire pour améliorer mes ventes digitales?

Etude de cas: mise en avant d'un produit en vente digitale

Mise à disposition de matrices

Quizz pour valider les connaissances