« Apprendre à manager son équipe de vente – Niveau 1 »

Parcours concourant au développement des compétences

Action de formation réalisée selon les articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE VISÉS

A l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité de :

- Comprendre les attentes et les exigences du Groupe en matière de management d'équipe
- Identifier les enjeux de la fonction de responsable et mesurer l'importance de ce rôle d'encadrant
- Intégrer la différence de positionnement entre conseiller(e) de vente et manager
- Réussir son positionnement de manager et avoir les outils pour être en capacité de l'incarner
- Comprendre les différents types de management

PUBLIC VISÉ

Responsables de boutique juniors.

A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté nous vous remercions de contacter directement notre référent : Amandine Landurein amandine.landurein@sanejo.fr

DURÉE ET ORGANISATION

- L'action se déroulera en présentiel et en inter-entreprises
- Dates de formation : précisées dans la convention et la convocation
- Durée : 1 journée de 7 heures
- Horaires de formation : de 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30
- Lieu de la formation : siège social à Bouaye ou boutique du réseau, précisé sur la convocation
- Nombre de participants : 10 au maximum par session
- Cette formation est non certifiante et donne lieu à une Attestation /Certification de réalisation.

TARIF

- Tarif : sur demande
- Nos formations sont éligibles à une prise en charge par votre opérateur de compétences

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Inscription à la demande de l'employeur, auprès de la responsable de l'organisme de formation. Un questionnaire de positionnement est adressé au stagiaire une semaine avant la formation.

CONTACT

Pour toute demande d'inscription ou d'information : Amandine LANDUREIN, responsable de l'organisme de formation : amandine.landurein@sanejo.fr — 02 49 62 57 92

PRÉREQUIS

- Être en poste en tant que responsable de boutique
- Occuper une fonction en lien avec le thème de la formation

DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

Délai d'accès : environ 2 mois entre la demande et l'entrée en formation, le temps d'instruire la prise en charge par l'opérateur de compétences.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

En 2025, l'école de formation de Groupe Sanejo a formé 42 stagiaires pour 679 heures de formation.

La note globale de satisfaction attribuée par les stagiaires est de 8,97 sur 10, et 93,9 % d'entre eux se déclarent satisfaits. Taux de retour des questionnaires : 97 %.

FORMATRICE

La formation est assurée par l'une des responsables réseau, formatrices de Groupe Sanejo, désignée dans la convention de formation.

CONTENU DE LA FORMATION

Intégrer la différence de positionnement entre conseiller(e) de vente et manager

- Réfléchir sur le rôle d'un(e) conseiller(e) en vente chez mlle Cabestan
- Définir les savoir-faire et savoir-être nécessaires à cette fonction
- Réfléchir sur le rôle d'un(e) responsable de boutique chez mlle Cabestan
- Définir les savoir-faire et savoir-être nécessaires à cette fonction
- Illustrer les différentes compétences techniques et comportementales
- Prendre la mesure des conséquences positives et négatives de l'utilisation de ces différentes compétences
- Débriefer, analyser, synthétiser et mettre en regard avec la fiche de poste les rôles de conseiller(e) en vente et de responsable de boutique.

Assumer et prendre en main son rôle de responsable

- Connaître les 5 niveaux de la légitimité d'un manager :
  - Exemplarité
  - Développement
  - Résultats
  - Relation
  - Autorité
- Connaître les différents types de management :
  - Management délégatif
  - Management directif
  - Management participatif
  - Management persuasif
- Comprendre les missions d'un(e) responsable et s'adapter aux exigences du Groupe :
  - Prendre des décisions
  - Apprendre à valoriser son équipe
  - Être moteur au sein de l'équipe, insuffler l'énergie
  - Donner un cap à son équipe
  - Être capable de gérer les situations inattendues
  - Se montrer solidaire et loyal vis-à-vis de sa hiérarchie
  - Se montrer disponible
- Comprendre l'objectif et la finalité de la mission de manager :
  - Fédérer l'équipe autour d'un objectif commun

- Instaurer un climat favorable au sein de la boutique
- Faire respecter les délais
- Faire monter en compétences et faire évoluer ses collaborateurs
- Atteindre les objectifs de vente définis par la Direction (CA, indicateurs de vente…)

Développer des outils pratiques du management motivant

- Passer une consigne claire
- Être capable de réaliser un débriefing de vente de manière efficace
- Pouvoir réaliser un feed-back constructif (en cas de dysfonctionnement)
- Être en mesure de réaliser un feed-back positif (en cas de réussite)

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES UTILISES

- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Cette formation est participative et interactive
- Des exercices pratiques (jeux de rôles, mises en situation…) sont organisés
- Les expériences sont mises en commun et sont observées et débriefées en groupe avec les formatrices
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par les formatrices

MATÉRIEL UTILISÉ EN FORMATION

- Les formatrices utilisent un vidéoprojecteur et un ordinateur portable pour projeter les apports
- La salle de formation dispose d'un Paperboard utilisé pour la mise en commun des travaux de groupes
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing des formatrices
- Des exercices individuels et en groupe sont pratiqués
- Des post-it de couleurs sont utilisés pour réaliser certains travaux en groupes
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli par les participants à l'issue de la formation

SUIVI ET ÉVALUATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

- Chaque stagiaire est invité à compléter un questionnaire de positionnement en amont de la formation
- Des exercices sont réalisés en continu durant la formation
- Un tour de table est effectué en fin de journée avec les participants
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant
- Chaque participant est invité, à l'issue de la formation, à inscrire les objectifs qu'il compte mettre en œuvre
- Un plan d'actions individuel est validé avec les formatrices
- Une feuille d'émargement est signée par les stagiaires et les formatrices par demi-journée de formation
- Un entretien téléphonique ou de suivi en boutique est organisé dans les 3 mois suivant la formation pour évaluer si les objectifs individuels ont été mis en œuvre.

SANCTION DE LA FORMATION

Un certificat de réalisation avec atteinte des objectifs est remis à chaque stagiaire.

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par GROUPE SANEJO font l'objet d'une convention de formation.

Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.