

FICHE PROGRAMME

INTITULÉ

Le management en boutique.

POSITIONNEMENT & PROMESSE

Formation professionnelle dédiée aux responsables de boutique et managers retail visant à structurer leurs pratiques managériales, piloter la performance commerciale et renforcer l'engagement des équipes dans un environnement opérationnel exigeant.

Approche orientée management opérationnel, performance commerciale et posture de leader terrain.

BANNIÈRE FORMATION

Type : Formation professionnalisante

Niveau : Opérationnel

Durée totale : 21 heures

Lieu : Rosny-sous-Bois

PRÉREQUIS & ADMISSION

Test de positionnement initial à réaliser avant l'entrée en formation.

Modalités d'accès : Analyse des besoins, entretien de positionnement.

Délai d'accès : Minimum 15 jours après validation du financement.

PROCHAIN DATES DE SESSIONS

- du 02 mars au 31 mars
- du 01 avril au 30 avril
- du 04 mai au 29 mai
- du 01 juin au 30 juin

PUBLIC VISÉ

Responsables de boutique, managers, de point de vente, futurs managers retail.

LE MANAGEMENT EN BOUTIQUE

ORGANISATION & MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Modalités : Présentiel

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques, études de cas, mises en situation et jeux de rôle, support de formation remis au stagiaire, débriefings collectifs, quiz & évaluation.
- Travaux pratiques à partir d'indicateurs réels de boutique.

Support : Fiches argumentaires, grilles d'observation, scénarios clients, supports pédagogiques remis aux participants, jeux de rôle avec mise en situation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser une situation managériale en boutique
- Piloter les indicateurs commerciaux clés
- Conduire un briefing et un recadrage professionnel
- Élaborer un plan d'action managérial
- Adopter une posture de leader terrain favorisant l'engagement et l'autonomie de l'équipe.

FINANCEMENT

OPCO, fonds propres

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
Adaptations possibles sur demande du référent handicap.

COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre et appliquer les fondamentaux du management en environnement retail
- Communiquer efficacement avec leur équipe
- Définir et piloter les indicateurs clés d'une boutique
- Développer la motivation, la cohésion et l'autonomie des collaborateurs
- Gérer les situations difficiles, conflits et objections
- Mettre en place un plan d'action managérial opérationnel.

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1. Rôle du manager en boutique

- Missions clés du manager retail
- Compétences essentielles : leadership, communication, exemplarité
- Positionnement et posture professionnelle.

Module 2. Communiquer efficacement en boutique

- Base de la communication interpersonnelle
- Styles de communication
- Briefing et débriefing quotidien
- Communication mouvante.

Module 3. Animer et motiver son équipe

- Leviers de motivation en environnement retail
- Fixation d'objectifs SMART
- Reconnaissance et feedback constructif
- Techniques d'animation d'équipe.

Module 4. Piloter la performance commerciale expérience

- Lien et animation d'ans l'espace de vente, expérience client et animation de l'espace de vente
- Indicateurs retail : CA, PM, IV, taux de transformation
- Interprétation des reportings et actions correctives.

Module 5. Gérer les situations complexes

- Gestion des conflits
- Recadrage et entretien disciplinaire
- Gestion du stress et de la pression commerciale.

Module 6. Construire son plan d'action managérial

- Diagnostic de son style de management
- Définition des priorités
- Planification et organisation opérationnelle.

MODALITÉS D'EVALUATION

- Chaque objectif pédagogique est évalué au travers des mises en situation, études de cas et du quiz final
- Évaluation diagnostique en début de formation
- Exercices pratiques tout au long du parcours
- Évaluation des acquis en fin de formation (quiz + étude de cas)
- Certificat de réalisation remis à chaque participant.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Retail, commerce spécialisé, distribution sélective, réseaux de boutiques et points de vente.

ÉQUIPES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formateur expérimenté en management opérationnel et environnement retail.

MENTIONS LÉGALES

- Titre privé

CONTACTS



01.45.28.28.78



formation@lndl.fr



5 rue de Lisbonne,
93110 Rosny-sous-Bois



Site internet



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

LNDL
FORMATION

SIRET : 84209895600050

NDA : 11931053793