

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

FINANCEMENT :

OPCO, fonds propres, France Travail si POE

PROCHAINES DATES DE SESSIONS :

- Du 1er juillet au 31 juillet 2026
- Du 1er septembre au 30 septembre 2026
- Du 1er octobre au 30 octobre 2026
- Du 02 novembre au 30 novembre 2026
- Du 1er décembre au 23 décembre 2026

PUBLIC VISÉ :

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

Le management en boutique

ORGANISATION & MODALITÉS

PEDAGOGIQUES

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

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

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Adaptations possibles sur demande auprès du référent handicap

Contact : j.valenza@lndl.fr

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

- 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
- Indicateurs retail : CA, PM, IV, taux de transformation

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



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



SIRET : 84209895600050

NDA : 11931053793