

LA GESTION ET L'OPTIMISATION D'UN MAGASIN

Dans un contexte concurrentiel accru dans et de diminution des budgets, il est primordial pour un magasin d'optique de se démarquer et d'avoir une stratégie commerciale forte afin d'augmenter ses ventes. Cette formation répond parfaitement à ces enjeux en vous proposant un stage pratique qui donnera aux responsables de magasin les clés pour manager et motiver son équipe mais aussi des pour accroître le CA et fidéliser les clients.



Public

Manager, directeur, responsable



Participants

Jusqu'à 8 personnes



Intra

Dans vos locaux, selon vos disponibilités



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de posséder de prérequis en amont, aucune connaissance particulière.



Durée

1 jour (7 heures)



Inter

Nous consulter



Objectifs

- ✓ Savoir optimiser et développer le chiffre d'affaire de son point de vente
- ✓ Acquérir une méthode et des outils pour développer et gérer son point de vente
- ✓ Savoir motiver son équipe et les aider à atteindre leur objectif



Tarif

950 € HT

Programme

1/ MANAGER SON EQUIPE

- Définir les objectifs et clarifier les règles du jeu communes pour orienter l'action de l'équipe
- Identifier les critères de performance d'une équipe.
- Formuler des objectifs efficaces

2/ SUSCITER LA MOTIVATION INDIVIDUELLE DES MEMBRES DE L'EQUIPE

- Pratiquer un management du succès.
- Apprendre à gérer, animer et motiver une équipe, une réunion
- Traiter les problèmes de démotivation qui risquent d'affecter la performance de l'équipe.
- Agir sur les leviers de motivation pertinents.

3/ CONSTRUIRE LE DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DE SON POINT DE VENTE

- Contribuer activement à la politique financière.

Diriger en leader qui donne envie d'obtenir de meilleurs résultats collectifs.

- Piloter efficacement vos équipes en mettant en place les méthodes et outils adaptés.
- Enrichir et élargir la vision de sa fonction

4/ UTILISEZ LES FORCES DE CHAQUE COLLABORATEUR

- Développer l'autonomie de ses collaborateurs
- Savoir utiliser les forces et les faiblesses de chacun
- Piloter efficacement une unité en mettant en place les méthodes et outils adaptés
- Créer les conditions de l'adhésion de l'équipe aux objectifs collectifs.
- Mettre en avant les facteurs favorisant la performance collective.

5/ FAIRE DES OBJECTIFS UN VERITABLE OUTIL DE PILOTAGE ET DE MANAGEMENT

- Identifier les enjeux liés au management par objectifs.
- Définir les caractéristiques clés d'un objectif efficace.

Méthodes pédagogiques

Partage d'expérience, apports théoriques, vidéos, étude de cas, exercices pratiques et mises en situation.

Matériel pédagogique

Vidéoprojecteur, vidéos, photos

Intervenant

Formateur expérimenté en qualité en optique

Travaux pratiques

Mises en situation et cas pratiques

Evaluation et validation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser. Délivrance d'un certificat de réalisation

Modalités d'accès

Positionnement par une entreprise, par un gérant d'entreprise ou en direct si salarié(e) du particulier employeur.

Délais d'accès :

Au plus tard 7 jours avant la date de début de la formation.

Support pédagogique :

Remis aux stagiaires à l'issue de la formation