

Motiver et faire grandir ses vendeurs

Pour qui ?

Membres de Codir, directeurs de magasins et managers retail.

Objectifs :

Identifier les compétences à développer dans son équipe.
Transmettre son savoir-faire.
Favoriser le développement du potentiel de chacun.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. Cerner le processus de développement des compétences

- Comprendre les enjeux du développement des compétences
- Identifier les compétences fondamentales à avoir
- Préparer de manière rigoureuse ses projets de formation
- Décider des règles de fonctionnement avec son collaborateur

2. Maîtriser le processus

- Statuer sur les priorités de développement
- Établir des objectifs en terme de développement
- Encourager et faciliter la prise de responsabilité dans l'équipe
- Intégrer les techniques pour développer les compétences individuelles

3. Connaître les différentes méthodes

- Réussir le coaching d'un collaborateur
- Déléguer et accompagner son collaborateur sur le terrain
- Organiser l'apprentissage dans le cadre du travail
- La méthode MENTOR

4. Evaluer le processus

- Savoir faire un feed-back pertinent au collaborateur
- Lui donner la possibilité de s'exprimer et de faire le bilan
- Evaluer et faire progresser ses collaborateurs
- Mener des entretiens de suivi

Les + pédagogiques :

- Session de groupe. Apports conceptuels, exercices et cas concrets.
- Travaux sur la surface de vente.

Commercial, Marketing et
Distribution