

MOTIVER L'ÉQUIPE DU MAGASIN

DOMAINE :

GES-2012-024-FCM

POPULATION CIBLE :

Responsables de point de vente.

PRE REQUIS :

Aucun.

RYTHME :

Présentiel :
Formation à distance :
Parcours :

OBJECTIFS :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Concevoir et de mettre en pratique des actions de coaching d'équipe appropriées, ceci en prenant en compte le contexte et les enjeux de l'entreprise.

DUREE :

Nombre de jour(s) 1 (7 heures)
En continu Oui Non

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'exercices pratiques (70%) et de séquences théoriques (30%). Travaux en sous-groupes. Un quiz permettra de vérifier l'acquisition des connaissances.

PROGRAMME :

- **Organiser et accompagner le travail de son équipe :**
 - Connaître les différents entretiens ; véritables outils de management.
 - Définir les règles de l'entreprise et les faire appliquer.
 - Fixer des objectifs efficaces.
 - Evaluer les résultats, apprécier les performances et traiter les erreurs.
- **Entretenir avec son équipe des relations positives :**
 - Connaître ses salariés : les comportements individuels et collectifs.
 - Informer pour donner du sens à l'action.
 - Organiser sa disponibilité pour mieux écouter et mieux communiquer.
 - Développer l'autonomie de ses collaborateurs.