Entraînez-vous au Briefing

<p>Objectif : Convaincre les stagiaires que leurs connaissances en matière pédagogique vont pouvoir régler bons nombres de soucis au quotidien. Acquérir une démarche pédagogique pour transmettre un savoir faire et des idées</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Managers de la distribution Responsables de rayon</p> <p>Pré requis : aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>1) Les problèmes de la communication – le verbal, le non verbal</p> <p>2) Les problèmes du relationnel – savoir être, savoir faire (attitude et comportement)</p> <p>3) Contrôler son temps et prendre sa vie en mains</p> <p>4) Savoir transmettre, savoir être compris</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Capacité personnelle à communiquer et mémoriser ✚ Les méthodes pédagogiques, savoir les combiner ✚ Les moyens pédagogiques, savoir les utiliser au bon moment ✚ La progression pédagogique – objectifs – durée – résultat <ul style="list-style-type: none"> ➤ Recherche ➤ Explications ➤ Informations ➤ Directives ➤ Conseils ➤ Assistance ➤ But à atteindre <p>5) Intérêt de la formation collective</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les domaines clé de l'efficacité du travail en équipe ✚ Identifier les besoins d'une équipe, plutôt qu'un besoin individuel dans l'équipe ✚ Fédérer l'équipe pour un projet commun <p>6) Quels sont les besoins pour l'entreprise, le service, le produit et le personnel</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Savoir identifier les principales causes d'inefficacité et d'incompréhension ✚ Savoir recueillir l'adhésion de l'équipe sur ces besoins ✚ Faire le point avec l'équipe sur la façon d'agir <p>7) Savoir s'approprier le briefing</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Comprendre le fonctionnement de l'équipe ✚ Réaliser une intervention au quotidien ✚ Mesurer les effets induits au quotidien ✚ Présenter des objectifs réalisables ✚ Mettre en place un système de challenges attractif, juste et valorisant 	<p>Le Formateur Très expérimenté en formation de managers de la Distribution</p> <p>Moyens et pédagogie</p> <p><u>3 étapes :</u></p> <p><u>-En début de session :</u> Constat de l'existant. Difficultés et solutions pour parler devant un public = le résultat VIDEO.</p> <p><u>-En cours de session :</u> Diverses questions posées sur la notion de communication et de pédagogie.</p> <p>Définition d'Objectifs et Contrôles des résultats, Efficacité du briefing et de sa mise en place.</p> <p><u>-En fin de session :</u> Evaluation du comportement et de la maîtrise de la tenue des stagiaires. Remise d'une documentation complète et personnalisée à l'entreprise.</p>

8) Savoir concevoir son intervention au quotidien

- ✚ Déterminer les sujets essentiels – 20% d'entre eux donnent 80% des résultats
- ✚ Raisonner par thèmes et les développer progressivement chaque jour
 - Connaissance du produit
 - Accueil et techniques de vente suggestives
 - Cycle de service – techniques de service
 - Hygiène – sécurité
 - Tableau de bord – gestion
 - Maîtrise des coûts – chasse au gaspis
 - Aide au nouvel arrivant
 - Nouvelle organisation
 - Objectifs économiques – Inventaire
 - Marketing – promotions – le temps qu'il fait... petite chose en plus !
 - Vérification de la transmission de l'information

1^{er} jour : FORMATION à la construction et application du briefing

2 autres jours : APPLICATION réaliser l'expérience de briefing sur le terrain

1. Analyse des besoins et préparation du briefing
2. Présenter puis faire réaliser le briefing (10 minutes)
3. Observation de l'action pendant service et relevé des résultats
4. Réaliser un débriefing collectif

**Gratuit : Assistance Internet pendant six mois après chaque stage.
Les participants restent en contact avec le Formateur-Coach.**

**Toutes les formations peuvent être précédées ou suivies de conseil.
Coaching individuel trois semaines après chaque stage.
Nous consulter.**

**Intra entreprise
Lieu de Formation :
dans la ville de votre
choix.**

Tarif inter par personne

3 jours

1 550 €

Réf : DI040

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France