


Management en grande distribution

<p>Objectif : Acquérir les techniques de base du management en grande distribution. Connaître les fonctions du manager en sachant se dégager du terrain. Choisir ses propres axes de développement ainsi que ceux de son équipe et de son entreprise. Savoir adapter son management à ses collaborateurs. Devenir un manager communicant, réactif et leader.</p>	<p>Personnes concernées</p> <p>Toute personne souhaitant développer ses compétences en management en « grande distribution ».</p> <p>Pré requis : aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>EVOLUTION ET ENVIRONNEMENT (½ H)</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'évolution de 1958 à nos jours • L'environnement: fournisseurs, centrale d'achat, unité commerciale 	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>LES PRINCIPES DU MANAGEMENT (1H)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition du management • Les préceptes managériaux - Les différentes écoles de pensées • L'organisation managériale en grande distribution - Organisation verticale et structure 	
<p>LE ROLE DU MANAGER ET SA VALEUR AJOUTEE (3H ½)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Repérer ses points forts et ses points d'amélioration • S'installer dans son rôle de manager - Les spécificités de la fonction - Paradoxes et contradictions • Développer ses qualités de leader - Engagement et détermination personnelle • Développer ses capacités d'anticipation - Etre proactif • Exercer son autorité envers ses collaborateurs • Adapter son style de management à l'équipe 	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste du management et de la distribution.</p>
<p>TRANSMETTRE SON SAVOIR-FAIRE (1H)</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse d'une action en responsabilité • Le cycle de compétences et le processus pédagogique • Quel comportement adopté avant, pendant, et après l'action en responsabilité? 	
<p>SAVOIR DELEGUER LES TACHES (1H)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Favoriser l'autonomie et l'initiative de ses collaborateurs • Mettre en place des délégations responsabilisantes 	<p>Moyens et pédagogie</p>  <p>Outre les apports théoriques illustrés de nombreux exemples et immédiatement suivis d'exercices pratiques, la formation est construite sur le vécu et l'échange d'expérience.</p>
<p>CONDUITE DE REUNION (1H)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les techniques d'animation de réunions • Les trois types de réunions d'équipe - L'entretien individuel 	
<p>OPTIMISER LA PERFORMANCE DE VOTRE EQUIPE (2H)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir identifier les motivations de son équipe • Clarifier les objectifs commerciaux • Identifier le profil de chaque vendeur • Analyse quantitative et qualitative des résultats • Principaux facteurs influençant les résultats de votre équipe • Anticiper les résultats 	<p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p>
<p>LA GESTION DES CONFLITS (3H)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les composantes du conflit • Gérer les personnalités difficiles - Gérer un conflit entre deux collaborateurs - Gérer un conflit entre l'équipe et le manager 	
<p>PLAN D'ACTION PERSONNEL (1H)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exploiter et suivi des indicateurs clés • Concevoir son tableau de bord 	<p>2 jours</p> <p>1 150 €</p> <p>Réf : DI059</p>