

Animer à distance une équipe de managers de point de vente

RS3637 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	242p, 312, 241
Formacode(s)	34561
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

RMS CONSULTING · SIRET : 82457886800013

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Tout public, salarié comme demandeur d'emploi

Monter en compétences des responsables de réseau de points de vente sur l'animation à distance de ses managers de points de vente.

- emmener son équipe de managers grâce à sa vision stratégique du réseau de points de vente
- organiser le travail de chacun en priorisant et planifiant efficacement les tâches récurrentes
- visiter efficacement les points de vente de son réseau
- communiquer à distance en individuel et collectif avec ses managers

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A1. Définition d'une stratégie collective pour le réseau de point de vente

- Construire la stratégie du fonctionnement des responsables en tenant compte des objectifs de sa direction et du fonctionnement de l'équipe.

L'objectif pour le responsable de réseau de points de vente est de donner du sens à la mission de ses managers de point de vente afin de les fédérer et de garantir leur bonne participation à la performance du réseau de point de vente.

A partir de la stratégie commerciale déterminée par son entreprise, des objectifs commerciaux fixés pour le réseau de points de vente et des règles de fonctionnement définies au sein de son réseau, le responsable de managers de point de vente est capable de construire la stratégie commerciale de son réseau de points de vente et le plan d'action opérationnel qui en découle. Il a les outils nécessaires pour le faire, tout en respectant les valeurs et l'ADN de la marque. Il sait utiliser un vocabulaire et une gestuelle qui suscitent l'adhésion de son équipe de managers lorsqu'il les partage oralement avec elle pour les engager.

A2. Analyse de la répartition du temps de travail

- Élaborer un planning organisationnel afin d'optimiser l'organisation de son temps de travail.

L'objectif pour le responsable du réseau de points de vente est de déterminer une organisation de son temps de travail optimum, en particulier grâce à une meilleure anticipation. Cela lui permettra d'identifier ses priorités et de réduire les urgences, afin de dédier un temps important au développement des compétences de son équipe de managers et au développement de projets structurants pour le réseau de points de vente.

A partir de la législation du travail, du calendrier commercial déterminé par l'entreprise et des objectifs prévisionnels d'activité, le responsable de réseau de points de vente est capable d'élaborer sa propre planification des tâches. Il sait s'adapter aux objectifs à atteindre et à la fluctuation de l'activité, pour prioriser ses tâches à effectuer et celles de son équipe de managers. Il est capable de déléguer les tâches en fonction de l'importance et de l'urgence de chacune et d'identifier les managers responsables de l'exécution de chaque tâche pour optimiser son propre temps.

A3. Réalisation d'une visite de point de vente

- Accompagner le manager dans le développement de ses compétences et des objectifs de son point de vente

L'objectif pour le responsable de réseau de points de vente est de responsabiliser ses managers sur le développement de leurs compétences managériales et de la performance commerciale de leur point de vente, grâce à une approche participative et valorisante de coaching de situation, et à la mise en place d'accompagnements courts et concrets, afin de les rendre plus performants plus rapidement.

A partir de l'observation de situations managériales en point de vente lors d'une visite, le responsable de réseau de points de vente est capable d'analyser et faire ressortir les compétences acquises et les compétences manquantes de son manager. Il est également capable d'accompagner le manager dans l'analyse des performances de son point de vente et l'élaboration d'un plan d'action. Il sait apporter des conseils pertinents au manager, pour l'accompagner en palliant les manques et est capable de mettre en place un plan d'accompagnement. Il connaît la posture à prendre pour permettre au manager d'être proactif sur l'auto-analyse de ses compétences managériales et commerciales et sur les solutions de développement à identifier, tout en le valorisant. Il sait quels outils potentiels il peut utiliser pour suivre l'accompagnement de ses managers afin de les développer de manière durable.

A4. Communication à distance

- Préparer et animer des réunions téléphoniques participatives et valorisantes avec ses managers de point de vente.

L'objectif pour le responsable de réseau points de vente est de trouver les moyens de tirer parti des réunions téléphoniques régulières avec ses managers de point de vente pour les fédérer, les motiver et développer leur compétences. Cela contribuera également à développer la performance commerciale.

Le responsable de réseau de points de vente est capable de concevoir un point téléphonique avec son équipe à partir d'un ordre du jour identifié à l'avance et transmis à ses managers. Il sait comment l'animer de manière participative, factuelle et structurée afin de susciter l'adhésion de son équipe de managers et de développer leurs compétences. Il déroule des différents thèmes à aborder (analyse de la performance, objectifs à atteindre, moyens pour les atteindre, arrivée de la nouvelle collection, merchandising, opération commerciale...) en donnant la parole à ses managers pour qu'eux même présentent leurs résultats et donnent leurs avis sur certains points de l'ordre du jour afin de les fédérer et de les engager.

L'ensemble des compétences sont évaluées.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Détenir une première expérience de management d'équipe de vente.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.retailmanagementservices.fr/fr/formation/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3637/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	23
Montant total engagé	37 805 €
Coût moyen par dossier	1 644 €
Durée moyenne	21 h
Période	04/2020 – 09/2021
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.