

Animer une équipe de vendeurs sur un point de vente

RS3646 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	241, 242p, 312
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 le responsable de point de vente en compétences sur sa capacité animer son équipe de vendeurs ce qui passe par :

- emmener son équipe de vendeurs grâce à sa vision stratégique du point de vente
- organiser le travail de chacun en priorisant et planifiant efficacement les tâches récurrentes
- développer les compétences de son équipe de vendeurs grâce à l'auto-analyse de leurs ventes
- motiver son équipe de vendeurs grâce à l'animation quotidienne de la surface de vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

- Concevoir et déployer une stratégie de fonctionnement des vendeurs en tenant compte des objectifs du réseau et du fonctionnement de l'équipe.

L'objectif pour le responsable de point de vente est de donner du sens à la mission globale de ses vendeurs afin de les fédérer et de s'assurer de leur bonne contribution à la performance du point de vente.

A partir de la stratégie commerciale définie par son entreprise, des objectifs commerciaux fixés pour le point de vente, des caractéristiques de la zone de chalandise de son point de vente (concurrence, typologie de clientèle, etc.) le responsable de point de vente est capable d'élaborer la stratégie commerciale et le plan d'action opérationnel (qui en découle) de son point de vente. Il a les outils pour le faire dans le respect des valeurs de la marque, en utilisant un vocabulaire et une gestuelle qui suscitent l'adhésion de son équipe de vendeurs lorsqu'il les partage oralement avec elle.

A2. Identification de la répartition du travail

- Organiser et planifier le temps de travail de l'équipe pour l'optimiser.

L'objectif pour le responsable du point de vente est de se libérer du temps, grâce à une meilleure anticipation qui aura pour effet direct de réduire les urgences, afin développer des projets structurants pour le point de vente et de dédier du temps au développement des compétences de son équipe de vente.

En tenant compte du droit du travail, des prévisionnels d'activité, des animations commerciales prévues et de la disponibilité des collaborateurs, le responsable de point de vente est capable d'élaborer un plan de planification des tâches. Dans ce cadre là, en fonction des objectifs à atteindre, il sait prioriser les tâches à effectuer pour l'ensemble de l'équipe, lui y compris, et identifier les personnes responsables de l'exécution de chaque tâche en fonction de l'importance et de l'urgence de chaque tâche.

A3. Suivi du développement des compétences de vente des vendeurs

- Analyser et réaliser un suivi du développement des compétences de vente des vendeurs.

L'objectif pour le responsable de point de vente est de responsabiliser ses vendeurs sur le développement de leurs compétences de vente grâce à une approche participative et valorisante de la vente écoutée, et à la mise en place

d'accompagnements courts et concrets, afin de les rendre plus performants plus rapidement.

Le responsable de point de vente est capable d'analyser une vente en faisant ressortir les compétences acquises et les compétences manquantes de son vendeur. Il a la matière pour apporter des conseils pertinents au vendeur 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 vendeur d'être pro-actif sur l'auto-analyse de sa vente 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 vendeurs sur la vente.

A4. Animation d'une équipe de point de vente

- Organiser des réunions d'équipe quotidiennes, hebdomadaires et mensuelles pour structurer et accompagner l'équipe.

L'objectif pour le responsable de point de vente est de capitaliser sur les différents types de réunion d'équipes pour fédérer ses vendeurs, les motiver et développer leur compétences, ce qui conduira à d'avantage de performance commerciale.

Le responsable de point de vente est capable de concevoir un point d'animation d'équipe de lancement de journée structuré, en commençant par l'analyse de la performance de la veille, puis les objectifs de la journée, et enfin les moyens pour les atteindre. Il sait comment l'animer de manière participative afin de susciter l'adhésion de son équipe de vendeurs et de développer leurs compétences. Il est également capable de préparer et animer des points d'équipes hebdomadaires et mensuels.

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/3646/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	27
Montant total engagé	45 817 €
Coût moyen par dossier	1 697 €
Durée moyenne	31 h
Période	06/2020 – 11/2021
France compétences	99 %
Reste à charge titulaire	1 %

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