

DEVELOPPER SON LEADERSHIP EN SITUATION COMMERCIALE

UN LEADER FORT, UNE ÉQUIPE QUI VEND PLUS

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

IDENTIFIER SON STYLE DE LEADERSHIP

- > Présentation des styles de leadership (autocratique, démocratique, délégatif, situationnel)
- > Test d'auto-positionnement

Apport théorique, test individuel, échanges en binômes

COMPRENDRE LES LEVIERS DE MOTIVATION D'UNE ÉQUIPE

- > Motivation extrinsèque / intrinsèque, pyramide de Maslow, reconnaissance au travail
- > Application en environnement commercial

Atelier en petits groupes : « comment motiver un équipier démotivé ? »

Cas concrets

ADOPTER UNE COMMUNICATION MOBILISATRICE

- > Communiquer avec impact, message mobilisateur, feedback positif, reconnaissance.

Exercice "pitch mobilisateur" + jeu des postures (énergique, passif, directif, etc.)

JEU DE RÔLE "MOBILISER SON ÉQUIPE AVANT UNE OPÉRATION"

- > Simulation : le stagiaire joue le rôle d'un responsable qui motive son équipe avant une opération (promo, rush week-end, inventaire).

Jeu de rôle en trinômes (leader / équipe / observateur)

Grille d'analyse

Débrief collectif

CONSTRUIRE SON PLAN DE LEADERSHIP PERSONNEL

- > Chacun élabore un plan d'actions concrètes pour renforcer son leadership au quotidien

Travail individuel

Accompagnement

Engagement partagé avec le groupe

OBJECTIFS

- > Identifier son propre style de leadership et comprendre comment l'adapter aux différentes situations managériales.
- > Mieux cerner les leviers de motivation d'une équipe, notamment dans un contexte commercial.
- > Développer une communication engageante et mobilisatrice, en s'appuyant sur des outils concrets comme le feedback ou le pitch.
- > S'exercer à mobiliser une équipe avant une action commerciale grâce à des mises en situation pratiques.
- > Élaborer un plan d'actions personnalisé pour renforcer durablement son leadership au quotidien.

LES + DE CETTE FORMATION

- > Formation ancrée dans la réalité du terrain commerciale
- > Audit terrain (½ journée) en option pour personnalisation maximale
- > Consultant expert terrain – ancien directeur de magasin grande enseigne
- > 100 % opérationnelle : un leadership mobilisable sur le terrain

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Professionnels du commerce ou de la vente (chefs de rayon, responsables de boutique, encadrants d'équipes commerciales...).

Personnes en situation ou en devenir de management d'équipe (managers débutants, futurs responsables, superviseurs d'opérations commerciales, managers d'équipe)

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes

Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)

Mise à disposition d'un support pédagogique à l'issue de la formation

Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

Devis sur mesure - Réf : #10048

Validité 31 décembre 2026