

PROGRAMME DE FORMATION

Manager son agence



Dates des sessions

Session 1 > LYON : 26, 27 avril et 25 mai 2022

Session 2 > PARIS : 3, 4 mai et 24 juin 2022

Objectifs de la formation

Objectif opérationnel

Développer leurs capacités à animer leur agence, à piloter leur activité grâce aux indicateurs.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Piloter la croissance grâce à la mise en œuvre des clés du développement
- S'approprier les analyses clés du reporting
- Maitriser l'exploitation de l'agence/de l'équipe
- Analyser et mettre en place des plans d'action pour le développement commercial

Le programme de formation

► Animer mon équipe agence

Organiser des points réguliers individuels et collectifs
Optimiser le planning des équipes
Sensibiliser les équipes à la performance de l'agence

► Actionner les leviers de la performance

Optimiser l'accueil en agence
Développer le panier moyen et la marge
Mettre en place l'agence au point avec la participation de l'équipe
S'approprier les notions de Merchandising

► Maitriser l'exploitation de mon agence

S'approprier le tableau de bord agence
Analyser les performances
Identifier et piloter les charges de l'agence
Mettre en place un plan d'actions correctives et déterminer les objectifs à atteindre

► Élaborer un outil de pilotage sur-mesure

Choisir les chiffres incontournables pour mesurer la performance
Fixer les objectifs partagés avec l'équipe
Piloter les performances
Faire évoluer les objectifs

Durée :

- 21h en trois modules de 7h

Public visé :

- Responsable de centres de profits
- Managers d'agences
- Responsable de salles d'exposition

Prérequis nécessaires :

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarif :

- 600 € HT par journée et par personnes
- 1800 € pour l'ensemble du stage
- Repas de midi offert

2nd
ACADEMY

2nd Academy est le centre de formation
des Groupements EQIP & ALGOREL.

Qualiopi
processus certifié



FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Le centre de formation est certifié Qualiopi. Cette certification a été délivrée au titre des actions suivantes :

- L6313-1 : 1° Actions de formation
- L6213-1 : 4° Actions de formation par apprentissage

Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis.

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble :

- Exercices en groupe
- Réflexion individuelle
- Partage d'idées et d'expériences
- Mises en situations filmées
- Training individuel intensif...

Un support papier ou numérique est remis à chaque fin de formation.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation. Référent Handicap : Nouriya MAURICE - n.maurice@2nd-academy.fr

Modalités d'évaluation (pré-formation)

Positionnement et recueil des attentes :

Pour toutes nos formations :

Si la formation exige des prérequis, un test de positionnement est transmis en amont de la formation aux apprenants afin de s'assurer qu'ils disposent des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaire pour suivre correctement cette formation.

Au démarrage de chaque formation, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.

Le formateur



Georges REBAGLIATO, titulaire d'un diplôme de Manager Industriel. Il est également diplômé « Maître praticien en PNL (Programmation neuro linguistique) et « Morpho-psychologue ». Il est spécialisé dans la communication non verbale (co-créateur de « morpho-process système »), l'efficacité commerciale et le management opérationnel.

Il est spécialisé dans la communication non verbale (co-créateur de « morpho-process système »), l'efficacité commerciale et le management opérationnel. Il intervient auprès de managers et commerciaux de TPE / PME, groupes nationaux et internationaux

Aujourd'hui il est le Gérant de la société Télós Consultant, où il intervient aussi depuis 2006 en tant que Formateur/Consultant.

Modalités d'évaluation (post-formation)

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par un Quizz en fin de formation.

Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Contenu : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus
- Animation : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe
- Pédagogie : Equilibre entre théorie et pratique
- Logistique : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners

Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Préparation : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée
- Contenu : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation
- Logistique : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique

Evaluation de la satisfaction par vos financeurs : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise cliente, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation.