

Manager son agence

Le rôle clé du manager d'agence est de développer la rentabilité de son enseigne en mettant en œuvre un plan d'action pour impulser son chiffre d'affaires. Pour ceci, il doit suivre et évaluer la performance individuelle et collective de ses équipes et disposer des bons indicateurs de performance qui lui permettront de vérifier l'efficacité de ses actions.

Cette formation va vous apprendre à mettre en œuvre les outils de pilotage de la performance de votre agence et accompagner vos collaborateurs dans l'atteinte des objectifs fixés.

Publics visés

Chef d'agence, responsable de salle d'exposition en situation de pilotage commercial, humain et financier d'un point de vente.

Objectifs opérationnels de la formation

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

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

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

Prérequis nécessaires :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Contenu du programme

Animer mon équipe agence

- Ritualiser des points réguliers individuels et collectifs
- Animer les 4 P (Plein, Propre, Prix, Promo)
- Afficher et commenter l'objectif journalier
- Partager les résultats de la journée précédente
- Sensibiliser les équipes à la performance de l'agence
- Célébrer les victoires
- Optimiser le planning des équipes

Actionner les leviers de la performance

- Optimiser l'accueil en agence
- Analyser sa zone d'activité
- Mettre en œuvre un plan d'action
- Identifier les clés de son merchandising
- Développer le panier moyen et la marge
- Mettre en place l'agence au point avec la participation de l'équipe

Mesurer avec l'équipe le chemin parcouru

- Animer les critères qualitatifs
- Analyser les résultats

Durée de la formation

- 3 journées de formation
- 14 heures

Tarif de la formation

Tarif Inter-entreprises

- 600 € HT par journée et par personnes*
- 1 800 € HT pour l'ensemble du stage
- Repas de midi offert

Tarif Intra

- Nous consulter

" Il y a deux sortes de chefs d'orchestre : ceux qui ont la partition dans la tête et ceux qui ont la tête dans la partition"

Arturo Toscanini

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

Former et faire progresser ses vendeurs

- Améliorer l'expérience client
- Piloter les basics du merchandising et le parcours client
- Faire progresser sur la technique de vente et les produits

Méthodes et supports de formation

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 : Réflexion individuelle -Partage d'idées et d'expériences - Mises en situations filmées

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

Modalité d'évaluation pré-formation

En amont de la formation, un questionnaire de pré-formation est transmis aux apprenants afin vérifier son adhésion au projet de formation, faire émerger ses attentes et ses besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel.

Ce questionnaire permettra aussi de s'assurer que l'apprenant dispose 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.

Modalité d'évaluation post-formation

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée en fin de formation par un test sous forme de Quiz.

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, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr
07 56 27 86 82

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont 2nd ACADEMY 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.

Dates des sessions

Lyon

Session 1 : 11, 12 et 13 juin 2024
Session 2 : 17, 18 et 19 septembre 2024

Paris

Session 1 : 25, 26 et 27 juin 2024
Session 2 : 8, 9 et 10 octobre 2024

Renseignements

Cédric ANGELI - 06 25 65 70 36
c.angeli@2nd-academy.fr

Inscription

Nathalie GOURDOL – 06 45 31 78 56
n.gourdol@2nd-academy.fr