

RMS

Crackez (enfin) votre retail !

Faisons de la boutique un extraordinaire lieu d'acquisition et de rétention client !



Identité

Une agence de 10 retailers, issus de la boutique (luxe, mode & distribution)

Mission

Accompagner la transformation opérationnelle des organisations retail

Conviction

Le capital humain du terrain est la clef

Posture

Pro & sympa (et surtout, orienté résultats)

Ambition

Etre le partenaire référent des retailers luxe, mode et distribution

NOS FORMATIONS

#Relation Client

LA VENTE PERSONNALISÉE

2 jours

- Créer la relation avec le client
- Communiquer efficacement
- Donner envie
- Transformer la vente
- Fidéliser

LE CLIENTELING

2 jours

- La fondamentaux du clienteling
- Les outils du clienteling
- La stratégie de personnalisation
- Mon organisation sur le clienteling

#Retail Management

MANAGEMENT COLLECTIF

2 jours

- Les 5 postures managériales & ses piliers
- La vision de mon réseau et son partage
- L'animation d'un réseau à distance

MANAGEMENT INDIVIDUEL

2 jours

- La courbe du contact 1-to-1 à distance
- La visite en magasin
- La posture de coach de responsable de magasin

MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE ET DU TEMPS

2 jours

- La vision zoom-in et zoom-out de ma région et les rituels d'analyse des KPIs
- Le plan d'action SMART
- La gestion du temps d'un responsable réseau

#Store Management

LE MANAGEMENT COLLECTIF

2 jours

- Les 5 postures managériales
- Les piliers du leadership
- Mon ambition pour mon magasin
- Mes règles de fonctionnement
- Les missions de mes vendeurs
- Le lancement de journée

LE MANAGEMENT INDIVIDUEL

1 jour

- L'évolution des leviers de motivation des vendeurs
- La félicitation
- La réaction correctrice
- Le recadrage
- La délégation

LE COACHING DE VENTE

1 jour

- Les bénéfices du coaching
- La posture de coach
- La valorisation
- Le spot coaching
- Le coaching de résolution de problème

LE MANAGEMENT DES INDICATEURS

1 jour

- Mon diagnostic de magasin
- Mes indicateurs commerciaux
- Mon analyse avec les 3 dimensions et les 5 « pourquoi »
- Mes plans d'action gagnants

#Train The Trainer

DEVENIR FORMATEUR

1 jour

- Le rôle du formateur
- La pédagogie de l'adulte
- La posture du formateur
- L'énergie du formateur
- La mesure des résultats en local et en global

CONCEVOIR

1 jour

- La construction de parcours blended learning
- La construction d'une ingénierie pédagogique présentielle et distancielle
- La transformation du présentiel en distanciel
- L'adaptation du global en local
- La conception des pre & post work, le mobile learning, les capsules digitales, l'animation de communautés d'apprenants

DÉPLOYER

1 jour

- L'animation de formations en présentiel
- Les spécificités de l'animation à distance
- La posture de coach terrain et à distance
- L'initiation à l'utilisation du DISC
- L'initiation aux techniques de théâtre
- Le plan d'action SMART

#mais aussi ...

- Le storytelling RSE
- L'accueil du client omnicanal
- Les call / services centers (EHL)
- L'hospitalité & le retail: + de service (EHL)
- La gestion des clients VVIC (EHL)
- La gestion des clients complexes
 - Les croyances limitantes
- La prise de parole en public
 - Vendre avec le DISC
 - Manager avec le DISC