



# RMS

Contact

Axelle Paitre, CEO

+33 6.03.70.05.15

axelle.paitre@rmsconsulting.fr

www.retailmanagementservices.fr

## Formation

# Management (Boutique)

## Objectif

Monter en compétences les responsables de boutique à la fois sur le management des hommes et de la performance.

## Programme

### 1. MANAGEMENT COLLECTIF

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

### 2. MANAGEMENT INDIVIDUEL

- L'évolution des leviers de motivation des vendeurs
- La félicitation
- La réaction correctrice
- Le recadrage
- Mes plans d'actions gagnants

### 3. COACHING DE VENTE

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

### 4. MANAGEMENT DES INDICATEURS

- Diagnostic de magasin
- Mes indicateurs commerciaux
- Mes visions zoom-in et zoom-out
- Plan d'action magasin
- Mon analyse avec les 3 dimensions et les 5 « pourquoi »
- Mes plans d'actions gagnants

"Nous invitons les participants ayant des besoins spécifiques à nous les signaler en amont afin de mettre en œuvre les aménagements nécessaires"

## Durée

28h

## Coût

Adaptation de la formation (optionnel) : **8K€**

Animation de la formation (gp de 8p.) : **4K€**

Ancrage terrain (optionnel) : **2K€ / jour / boutique**

## Modalités

### BLENDED-LEARNING

par groupe de 6 personnes

- 1 module de mobile-learning de 15min
- 2x2 jours de formation présentielle en salle
- 1 jour d'accompagnement terrain en boutique (optionnel)

## Prérequis

Détenir une première expérience de management en point de vente

## Satisfaction Client

9.4/10

La formation est intéressante et permet de vous apporter des éléments complémentaires dans la façon de manager et dans votre rôle de responsable. L'animatrice vous met à l'aise, est très à l'écoute et bienveillante. Merci à elle !»



# RMS

## Training

# Store Management

### Objective

Enhancing the capabilities of store managers  
in personnel management and performance optimization.

## Program

### 1. COLLECTIVE ADMINISTRATION

- The five managerial postures
- The foundations of leadership
- My aspiration for my store
- My operational guidelines
- The objectives of my sales team

### 2. PERSONAL MANAGEMENT

- The progression of motivational drivers for sales professionals.
- Congratulations
- The remedial response
- The recontextualization
- My successful action plans

### 3. SALES COACHING

- The advantages of coaching
- The coaching position
- The Validation
- The Spot Coaching

### 4. METRICS MANAGEMENT

- Store Diagnostics
- My sales metrics
- Zoom-in & Zoom-Out visions
- Store action plan
- My analysis employing the three dimensions and the five "whys."
- My successful action plans

*"We invite participants with particular needs to notify us in advance, enabling us to make the required accommodations."*

## Time

28h

## Cost

Training adaptation (optional): **8 K€**

Training (group of 8 people): **4 K€**

On-site Anchorage (optional): **2 K€ per day per store**

## Terms and Conditions

### BLENDED LEARNING

in groups of six individuals

- 1 mobile-learning module of 15 minutes
- 2 x 2 days of on-site classroom training
- 1 day of on-site assistance in the store (optional)

## Prerequisite

Possessing previous management  
experience in a retail setting

## Client Satisfaction

9.4/10

*The training is engaging and offers valuable insights into management styles and your role as a leader. The facilitator creates a comfortable atmosphere, demonstrating attentiveness and support. Our gratitude goes to her!*