



# 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

- 1 évaluation de 15min à l'entrée de la formation
- 1 évaluation sur des mises en situation et cas pratiques pendant la formation
- 1 évaluation de 15min à la sortie de la formation
- Certificat de réalisation à la sortie de la formation

## 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 Consulting registration number: 824 578 868 000 13.

This registration does not imply a state obligation.

All our terms and conditions of access are available in our [General Terms and Conditions of Sale](#) and [General Terms and Conditions of Use](#), which can be downloaded from our website.

If you are acknowledged as having a disability, please inform us so we can collaboratively assess the viability of your skills development project.



# RMS

Contact  
Axelle Paitre, CEO

+33 6.03.70.05.15

axelle.paitre@rmsconsulting.fr

www.retailmanagementservices.fr

## 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**

*par groupe de 6 personnes*

## Terms and Conditions

- 15-min assessment (start)
- Practical assessment during training
- 15-min assessment (end)
- Certificate of completion

## 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!*

RMS Consulting registration number: 824 578 868 000 13.

This registration does not imply a state obligation.

All our terms and conditions of access are available in our General Terms and Conditions of Sale and General Terms and Conditions of Use, which can be downloaded from our website.

If you are acknowledged as having a disability, please inform us so we can collaboratively assess the viability of your skills development project.