



PROGRAMME DE FORMATION

INTITULÉ DE LA FORMATION : ANIMATION DE LA PERFORMANCE

1. Objectifs du module

À la fin de la formation, les participants sont capables de :

- Analyser les résultats, choisir ses IDP et gestes métier à travailler
- Réaliser le plan d'action mensuel en définissant ses objectifs
- Réaliser le plan de développement de ses collaborateurs
- Former, débriefer et entraîner ses collaborateurs en effectuant des feedbacks

2. Public et pré requis

- **Taille des groupes : 15 participants maximum**
- Type de public : du manager des ventes au directeur de secteur

Ces formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap avec un aménagement qui sera prévu à cet effet.

- Connaissances requises :
 - o Êtres manager et se munir des documents suivants : Statistique vitrine, Plan Action Magasin, Entretien individuel, CA Vendeur, IDP 12 mois

3. Modalités techniques et pédagogiques

- Supports et matériels utilisés :
 - Post-it, feuille, stylo, marqueur, paperboard, plan d'action
- Modalités pédagogiques :
 - Théories, participatif et exercices
 - Analyses, réflexions
 - Mises en pratique, simulations, jeux de rôles
 - Débrief, corrections et apports de l'animateur
 - Plateforme interactive
- Intervenant :
 - Formateurs internes et occasionnels

4. Modalités de suivi, d'évaluation et de sanction



- Modalités de suivi : Feuilles de présence émargées par demi-journée par les stagiaires et le formateur
- Modalités d'évaluation : Mises en situation, questionnaires papiers et/ou digitaux
- Modalités de sanction : Attestation de fin de formation individualisée mentionnant l'évaluation de la formation

5. Modalité de déroulement

- Dates et lieux : A définir
- **Durée : 14 heures**
- **Horaires : 09h30 – 17h30**
- Coût : A définir sur devis

6. Contenu détaillé et séquencé de l'action

- **Chapitre 1 : La performance**
 - Objectif : Comprendre le lien des 3 niveaux de la pyramide de la performance
 - Objectif : S'entraîner à décliner des objectifs en IDP
 - Objectif : S'entraîner à décliner des IDP en gestes métier
- **Chapitre 2 : L'analyse des IDP & stats vitrine**
 - Objectif : Analyser ses résultats pour choisir les IDP leviers
 - Objectif : Analyser ses statistiques vitrine pour dresser un bilan
- **Chapitre 3 : Le Plan d'Action**
 - Objectif : Réaliser le Plan d'Action magasin à partir de son analyse
 - Objectif : Débriefing et présenter les éléments de son Plan d'Action
- **Chapitre 4 : Le Planning & le brief quotidien**
 - Objectif : Réaliser un planning en fonction des besoins magasin
 - Objectif : Réaliser le brief quotidien
- **Chapitre 5 : Le DIAMM**
 - Objectif : Diagnostiquer le niveau des collaborateurs sur la vente
 - Objectif : Identifier les Actions à mettre en place sur le plan de développement
 - Objectif : Mobiliser en faisant des feedbacks
 - Objectif : Mettre en œuvre en formant, débriefant et entraînant ses collaborateurs