



SESSION DE FORMATION ORGANISATION DE LA PERFORMANCE

Intitulé de l'action	<i>Module organisation pour développer la performance</i>
Durée totale en jour estimée	<i>1</i>
Durée totale en heures estimée	<i>7</i>
Public visé	<i>Manager de point de vente</i>
Prérequis et niveau de connaissances préalables nécessaire	<i>Aucun prérequis Accessible aux personnes en situation de handicap Inscription sur demande à a.borne@atelier-cactus.com Formation Intra Entreprise</i>
Investissement	<i>1 500 euros</i>
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"><i>• Optimiser son organisation et son temps</i><i>• Maîtriser les indicateurs clés de performance</i><i>• Identifier les leviers d'augmentation du CA</i><i>• Construire un plan d'actions</i><i>• Mettre en pratique le plan d'actions sur le terrain</i>

Détail du programme de formation : 7h

Accueil :

Objectif pédagogique : Développer un climat d'échanges bienveillants

- *Présentation du déroulé de la formation*
- *Recueil des attentes et des cas pratiques à travailler*
- *Bris de glace : jeu de la « lune »*

Analyse de la performance :

Objectif pédagogique : Maîtriser les indicateurs de performance

- *1er exercice de calcul à partir de tableaux d'indicateurs de performance*

Lancement 1ère partie du jeu :

Objectif pédagogique : identifier les difficultés dans le pilotage des indicateurs

- *Remise des fiches « description de l'équipe » et « indicateurs »*
 - *Chaque équipe prend connaissance des éléments caractéristiques du point de vente*
 - *L'objectif est de définir les actions pour augmenter les indicateurs*
- *Analyse de la situation*
- *Proposition d'actions relatives aux dysfonctionnements constatés*
- *Débriefing collectif*

Apport sur la chaîne de causalité :

Objectif pédagogique : Identifier les causes possibles pour chaque dysfonctionnement

- *Différences entre les indicateurs de causes et les indicateurs de résultat*
- *Différences entre pilotage et développement*
- *Les questions à se poser pour construire un plan d'actions*
- *Exercices sur le calcul et l'optimisation des indicateurs*

Lancement de la 2ème partie de jeu :

Objectif pédagogique : Construire son plan d'actions

- *A partir de l'analyse des causes de la contre-performance, choix des actions*
- *Débriefing sur leviers de la performance*

Le plan d'actions commerciales :

Objectif pédagogique : Concevoir un plan d'actions efficace

- Différence entre objectifs et moyens
- Identifier et gérer les priorités
- Organiser son temps

Synthèse et apports méthodologiques :

Objectif pédagogique : Maîtriser les techniques de gestion du temps

- Clés d'une organisation efficace
- Rédaction de son calendrier individuel d'actions
- Débriefing sur le plan d'actions précédemment réalisé

Communiquer le plan d'actions à son équipe :

Objectif pédagogique : Concevoir un plan de communication impactante

- La méthode CDS
- Entraînement

Implémenter et suivre le plan d'actions :

Objectif pédagogique : Lister les actions pour augmenter la performance

- Mener un entretien de performance mensuel ou trimestriel
- Gérer les résistances
- Réorienter les actions
- Féliciter les progrès tout autant que les résultats

Organiser son agenda en fonction de son plan d'actions :

Objectif pédagogique : Planifier annuellement les actions pour en assurer la mise en œuvre

- Exercice de différenciation des différentes tâches inhérentes au métier
- Planification sur un calendrier annuel
- Méthodologie de la délégation : quoi, à qui, comment, pour quels objectifs
- Les règles d'or de la gestion du temps

Conclusion de la formation :

Objectif pédagogique : Synthétiser les acquis

- Tour de table
- Rédaction d'un plan d'actions individuel

Modalités et méthodes pédagogiques	<p><i>Temps de formation présentielle (7heures) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jeu d'équipe</i> • <i>Exercices de calcul des IDP</i> • <i>Mises en situation</i> <p><i>Productions à réaliser :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Cartographie de son équipe</i> • <i>Plan d'actions individuel</i>
Moyens et ressources mobilisés pour la formation	<p><i>Formateurs experts en management</i></p> <p><i>Locaux : salles de formation désignées par l'entreprise cliente</i></p>
Nombre de stagiaires minimum	6
Nombre de stagiaires maximum	9
Suivi et évaluation	<p><i>Evaluation préalable :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Entretien téléphonique et test de positionnement Google Forms</i> <p><i>Suivi :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Mesure de la progression des indicateurs de performance</i> <p><i>Evaluation finale :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Quiz de validation des acquis</i> <p><i>Evaluation de la satisfaction du stagiaire :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Evaluation à chaud</i> • <i>Evaluation à froid à 3 semaines après la fin du parcours</i> <p><i>L'évaluation des acquis se fait par le biais d'exercices et de mises en situation tout au long de la session.</i></p>