

EVOLUTION COMMERCIALE DES METIERS EN AGENCE : MANAGER SON EQUIPE FACE AU CHANGEMENT

Problématique de notre client : Dans un secteur fortement concurrentiel, les managers du réseau d'agence de cette société devaient amener leurs équipes à évoluer vers des fonctions de plus en plus commerciales.
 Cette évolution des métiers sur les « points de vente » impliquait parfois certaines réorganisations sociales destinées à favoriser la performance individuelle et collective des collaborateurs.

Solution proposée :

PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3
SAVOIR FAIRE JURIDIQUE - 2 jours -	SAVOIR ETRE MANAGERIAL - 3 jours -	ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL - 2 ½ journées
<p>Objectifs :</p> <p>Doter les managers des connaissances et des bons réflexes en matière de « gestion sociale » de leur « point de vente » pour améliorer leur management au quotidien mais aussi limiter les risques de contentieux :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Détection des impacts juridiques de l'évolution des métiers sur les points de vente (recrutement, évaluation, modification des contrats de travail ou des conditions de travail, rémunération...) ▶ Identification des risques de contentieux et des erreurs à ne pas commettre ▶ Intégration de la dimension juridique dans les orientations managériales 	<p>Objectifs :</p> <p>Accompagner une équipe vers le changement exige de la part du manager un management de proximité, adapté à ses collaborateurs et à la problématique de son « point de vente » :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Mieux se connaître pour mieux manager (Connaître son « style managérial » et son impact sur ses collaborateurs, adapter son style managérial au profil de ses collaborateurs pour impliquer, motiver et responsabiliser son équipe) ▶ Réussir ses entretiens d'évaluation et de conduite du changement ▶ Fixer et suivre des objectifs 	<p>Objectifs :</p> <p>Par un accompagnement individualisé à l'issue de la formation, permettre au manager :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ De savoir mobiliser ses ressources personnelles dans le contexte de son agence ▶ De prendre les bonnes décisions ▶ De formaliser et de mettre en œuvre un plan d'action ciblé et adapté à la problématique de son point de vente ▶ De communiquer de manière mobilisatrice auprès de son équipe

Résultats : 250 managers formés et accompagnés sur le terrain en 3 ans
 Une dynamique du changement impulsée de façon méthodique, pragmatique et humaine