

Formation Connaître les bases du management situationnel

■ Durée :	1 jours (7 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	875,00 € HT (standard) 700,00 € HT (remisé)
■ Public :	Futur ou actuel manager dans un commerce alimentaire de détail (responsable de magasin, de rayon, chef d'équipe, adjoint...).
■ Pré-requis :	Première expérience ou projet de prise de fonction managériale.
■ Objectifs :	Connaître les spécificités sectorielles du management dans un commerce alimentaire de détail - Identifier les missions du manager dans un commerce alimentaire de détail - Savoir communiquer avec son équipe dans une attitude bienveillante et positive - Connaître les principaux styles de management et leurs impacts - Savoir se positionner en tant que manager dans un commerce alimentaire de détail.
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.

■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	MAN102723-F
■ Note de satisfaction des participants :	Pas de données disponibles
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Découvrir ses représentations du management en commerce alimentaire

Identifier ses représentations du rôle de manager : chef, coach, référent, soutien, contrôleur

Situer le management dans le contexte spécifique du commerce alimentaire : rythme, contraintes, clients, équipes polyvalentes

Partager les attentes et les craintes liées à la fonction managériale (pour soi, pour l'équipe, pour l'entreprise)

Prendre conscience de l'influence de ses propres modèles (anciens managers, culture d'entreprise, habitudes de travail)

Atelier fil rouge : exprimer « pour moi, un bon manager de magasin, c'est... » et confronter les points de vue au sein du groupe

Définir les missions et fonctions du manager d'équipe en magasin

Clarifier les missions d'un leader d'équipe dans un commerce alimentaire de détail : organiser, coordonner, contrôler, accompagner, animer

Reconnaître les qualités clés d'un manager en magasin : exemplarité, fiabilité, sens du service, gestion des priorités, gestion des imprévus

Différencier le rôle de manager de celui d'opérationnel : prendre du recul tout en restant proche du terrain

Comprendre l'impact du manager sur la motivation, la cohésion d'équipe et la satisfaction client

Atelier fil rouge : décrire une journée type de manager en magasin et repérer les temps forts du management d'équipe

Identifier l'évolution des modèles de management et les styles de management

Revenir sur l'évolution des modèles de management : du modèle très directif aux approches plus collaboratives

Connaître les principaux styles de management : directif, persuasif, participatif, délégitif

Analyser les avantages et limites de chaque style dans le contexte du commerce alimentaire

Comprendre le principe du management situationnel : adapter son style au niveau d'autonomie et de motivation du collaborateur

Atelier fil rouge : se situer à l'aide d'un auto-diagnostic sur ses styles de management dominants

Adapter son management à des collaborateurs différents

Identifier la diversité des profils dans une équipe de magasin : anciens, nouveaux, polyvalents, saisonniers, étudiants

Repérer le niveau de compétence et de confiance de chaque collaborateur pour ajuster son management

Donner des consignes claires, suivre et recadrer en fonction du style choisi (plus ou moins directif, plus ou moins participatif)

Accompagner la montée en compétences d'un collaborateur et favoriser son autonomie progressive

Atelier fil rouge : travailler sur 2 ou 3 profils de collaborateurs réels et définir le style de management le plus adapté à chacun

Développer une communication managériale bienveillante et positive

Développer sa capacité à communiquer de façon simple, claire et respectueuse avec l'équipe

Pratiquer l'écoute active : reformuler, vérifier la compréhension, reconnaître les efforts

Développer une autorité bienveillante : être ferme sur le cadre et les règles tout en restant dans le respect des personnes

Faire passer un message difficile de manière positive : remarque, recadrage, changement d'organisation, nouvelle procédure

Atelier fil rouge : s'exercer à faire passer un message important à son équipe (règle, changement, rappel à l'ordre) de manière claire et constructive