

Booster ses KPI avec les skills games

Commerce - Achats - Vente

P R O M E O

10/07/2026

Public et prérequis

Dans un environnement retail :

Toute personne en contact avec un espace de vente

Managers de proximité, Responsables de magasin, Chefs d'équipe, Chef d'équipe, Chef de rayon.

Toute personne en charge de l'animation, de l'accompagnement et du pilotage de la performance des équipes de vente en environnement retail.

Aucun prérequis nécessaire

Les objectifs

Comprendre les enjeux de la montée en compétence des vendeurs

Développer une posture d'animateur et de coach

Animer et debrieffer les ateliers de vente (skills games)

Piloter la performance et mesurer l'efficacité des ateliers

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Exposés théoriques

Étude de cas concrets

Mises en situation

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Questions orales ou écrites (QCM).

Contenu de la formation

Comprendre les enjeux de la montée en compétence des vendeurs

Le rôle du manager dans la formation et l'accompagnement.

L'impact des ateliers sur la performance commerciale.

Les clés pour créer une dynamique d'apprentissage en magasin.

Développer une posture d'animateur et de coach

Maîtriser les fondamentaux de l'animation d'atelier.

Adapter son discours et son approche en fonction des profils vendeurs.

Favoriser l'engagement et l'apprentissage actif.

Animer et debrieffer les ateliers de vente (skills games)

L'instant T : Maximiser l'impact du premier contact

Qui est-ce ? : Maîtriser l'art du questionnement et à la recherche des besoins clients.

La battle : Transformer les caractéristiques produit en avantages client.

RÉFÉRENCE

COAV0043

CENTRES DE FORMATION

Beauvais, Soissons

DURÉE DE LA FORMATION

1 jour / 7 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

CSI : Découvrir le client afin d'identifier ses motivations d'achat.
Objection votre honneur : Accepter et répondre aux objections des client

Piloter la performance et mesurer l'efficacité des ateliers

Définir les KPI pour suivre la montée en compétence des équipes.
Mettre en place des feedbacks constructifs.

Modalité d'évaluation

Formulaires d'évaluation de la formation.
Certificat de réalisation de l'action de formation.