

# Manager avec les mécanismes cognitifs

Commerce - Achats - Vente

P R O M E O

24/06/2026

## 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 de rayon

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

Aucun prérequis nécessaire

## Les objectifs

Neurosciences et performance en magasin

Adopter une posture managériale efficace en retail

Créer un cadre propice à l'engagement et à la performance commerciale

Gérer le stress et la résistance au changement en boutique

## 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

### Neurosciences et performance en magasin

Comprendre le fonctionnement du cerveau en environnement retail.

Identifier les biais cognitifs qui influencent la motivation et la prise de décision en boutique.

Reconnaître les facteurs clés d'engagement et de satisfaction d'une équipe de vente

### Adopter une posture managériale efficace en retail

Comprendre les profils comportementaux des vendeurs et leur impact sur la performance.

Adapter son style de management en fonction des situations (rush, moments creux, périodes de stress).

Mobiliser les circuits de récompense du cerveau pour encourager l'implication des équipes

### Créer un cadre propice à l'engagement et à la performance commerciale

## RÉFÉRENCE

COAV0039

## CENTRES DE FORMATION

Amiens

## 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

Appliquer les neurosciences à la motivation et à la reconnaissance des équipes.  
Développer des techniques de communication et de feedback efficaces.  
Favoriser la collaboration et la cohésion d'équipe pour améliorer l'expérience client.

### **Gérer le stress et la résistance au changement en boutique**

Comprendre l'impact du stress sur la prise de décision et la relation client.  
Techniques pour accompagner les équipes dans le changement (nouvelles stratégies, nouveaux produits réorganisations).  
Atelier : Stratégies de gestion du stress et techniques d'adaptation

## **Modalité d'évaluation**

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