Piloter en transversal dans le retail

Commerce - Achats - Vente

12/11/2026

Public et prérequis

Dans un environnement retail :
Toute personne en contact avec un espace de vente
Managers de proximité, Managers transversaux,Chefs de projets, Chefs de rayon, Chef d'équipe, Manager
Toute personne amenée à piloter des projets, coordonner des équipes ou animer des acteurs sans lien hiérarchique direct, notamment dans un environnement retail (terrain / siège / fonctions support).

Aucun prérequis nécessaire

Les objectifs

Comprendre le rôle et les enjeux du management transversal dans le retail
Adopter une posture de leader transversal
Mobiliser et fédérer sans imposer
Gérer les tensions et maintenir l'engagement

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 le rôle et les enjeux du management transversal dans le retail

Pourquoi la transversalité est un enjeu stratégique dans le retail (opérations, merchandising, RH, projets, etc.).
Identifier les différents acteurs du réseau : siège, terrain, fonctions support, prestataires.
Clarifier son périmètre, ses objectifs et sa valeur ajoutée dans un rôle sans autorité directe

Adopter une posture de leader transversal

Construire sa légitimité sans lien hiérarchique.
Développer une autorité naturelle : crédibilité, expertise, attitude.
S'affirmer dans sa posture et adapter son style selon les interlocuteurs (magasin, siège, direction, etc.).

RÉFÉRENCE
COAV0046

CENTRES DE FORMATION
Saint-Quentin

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 alternautes
• 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

Mobiliser et fédérer sans imposer

Créer un langage commun et des objectifs partagés entre équipes.
Animer des points de coordination efficaces : rythmes, formats, outils.
Encourager les échanges entre expertises (merch,vente, logistique, RH…).
Développer un climat de confiance propice à la coopération.

Gérer les tensions et maintenir l'engagement

Identifier les freins à la coopération (enjeux, égo, cloisonnements).
Gérer les personnalités difficiles et les résistances sans confrontation frontale.
Adapter sa communication en fonction de la maturité de l'équipe ou du projet.
Ritualiser les échanges et entretenir une dynamique transverse dans la durée.

Modalité d’évaluation

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