

Formation Manager les nouvelles générations

■ 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 ayant des jeunes collaborateurs dans son équipe.
■ Pré-requis :	Première expérience ou projet de prise de fonction managériale.
■ Objectifs :	Connaître les spécificités sectorielles du commerce alimentaire de détail - Comprendre le fonctionnement et les spécificités des nouvelles générations dans un commerce alimentaire de détail - Connaître les leviers de motivation des jeunes collaborateurs - Adapter sa posture managériale et ses outils aux comportements et attitudes des nouvelles générations
■ 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 :	MAN102725-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

Identifier le concept de nouvelles générations en commerce alimentaire

Comprendre ce que l'on entend par « nouvelles générations » (jeunes actifs, étudiants, alternants, saisonniers)

Situer la place des jeunes collaborateurs dans un commerce alimentaire de détail

Repérer les contraintes spécifiques du secteur pour les jeunes : horaires, rythme, polyvalence, contact client permanent

Prendre conscience de ses propres représentations et éventuels préjugés sur les nouvelles générations

Atelier fil rouge : partager des situations vécues avec de jeunes collaborateurs et identifier les incompréhensions récurrentes

Comprendre le fonctionnement et les attentes des nouvelles générations

Identifier les besoins et attentes fréquents : sens du travail, reconnaissance, équilibre de vie, apprentissage, feedback régulier

Comprendre les comportements observés en magasin : rapport au temps, au cadre, à l'autorité, au collectif

Repérer l'influence du numérique et des réseaux sociaux sur les modes de communication et de relation

Différencier les individus des clichés générationnels tout en tenant compte des tendances de fond

Atelier fil rouge : construire un « portrait type » de jeune collaborateur dans son magasin, puis le confronter à la réalité de son équipe

Identifier et activer les leviers de motivation des jeunes collaborateurs

Repérer ce qui motive et dé motive les nouvelles générations dans un commerce alimentaire de détail

Utiliser les leviers du quotidien : intégration, ambiance d'équipe, variété des tâches,

confiance, tutorat, montée en compétences

Donner du sens aux missions : expliquer le pourquoi des règles, des consignes, des priorités

Mettre en place des rituels simples de reconnaissance et de feedback constructif

Atelier fil rouge : lister pour un jeune collaborateur réel les facteurs de motivation et de démotivation, puis imaginer des actions concrètes

Adapter sa posture managériale et ses outils aux nouvelles générations

Faire évoluer sa posture : passer du « faire faire » au « faire grandir » dans la limite des contraintes du magasin

Adapter sa communication : messages courts, clairs, concrets, avec un feed-back rapide

Utiliser des outils adaptés : tutorat, binômes, consignes visuelles, supports simples, messageries internes si existantes

Gérer différemment les remarques, contestations ou questions fréquentes des jeunes collaborateurs

Atelier fil rouge : reformuler un message managérial (règle, rappel, recadrage) dans une version mieux adaptée à un jeune collaborateur

Manager les nouvelles générations sur les activités clés du magasin

Accompagner les jeunes sur les activités clés : caisse, mise en rayon, gestion des dates, respect des règles d'hygiène et de sécurité, relation client

Structurer l'apprentissage : démontrer, faire faire avec supervision, laisser faire en autonomie contrôlée

Fixer des objectifs clairs et réalisables, avec des points de suivi réguliers

Définir un plan d'action pour mieux intégrer et fidéliser les jeunes collaborateurs dans son magasin

Atelier fil rouge : élaborer un mini-plan d'accompagnement sur un mois pour un jeune collaborateur sur une activité clé (caisse ou rayon)