

Formation Mener les entretiens managériaux

■ Durée :	1 jours (7 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	875,00 € HT (standard) 700,00 € HT (remisé)
■ Public :	Manager dans un commerce alimentaire de détail (responsable de magasin, de rayon, chef d'équipe, adjoint...)
■ Pré-requis :	Connaître les bases du management
■ Objectifs :	Intégrer les spécificités sectorielles du commerce alimentaire de détail dans la conduite des entretiens managériaux - Connaître les différents types d'entretien et leurs spécificités - Savoir mettre en adéquation chaque type d'entretien avec la ou les situations managériales correspondantes - Savoir conduire les différents types d'entretiens managériaux 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 :	MAN102729-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

Comprendre les enjeux des entretiens managériaux en commerce alimentaire

Situer les entretiens managériaux dans le quotidien d'un commerce alimentaire de détail

Prendre en compte les spécificités du secteur : rythme soutenu, contraintes d'horaires, polyvalence, contact client

Identifier les risques liés à l'absence d'entretiens structurés : incompréhensions, démotivation, erreurs répétées

Différencier les moments d'échange informels et les entretiens formalisés avec un objectif précis

Atelier fil rouge : recenser les entretiens déjà pratiqués dans son magasin et identifier ceux qui manquent ou sont à structurer

Connaître les principaux types d'entretiens managériaux

Définir les différents types d'entretiens : motivation, recadrage et/ou sanction, évaluation annuelle, entretien professionnel

Préciser l'objectif de chaque entretien, son cadre et sa fréquence

Repérer les situations où chaque type d'entretien est le plus pertinent dans un commerce alimentaire de détail

Clarifier ce qui relève de l'obligation légale (entretien professionnel) et ce qui relève de la pratique managériale (motivation, recadrage, évaluation)

Atelier fil rouge : associer des situations concrètes de magasin à chaque type d'entretien managérial

Mener un entretien de motivation dans un commerce alimentaire de détail

Préparer un entretien de motivation : contexte, objectifs, points à aborder, exemples concrets

Valoriser les réussites et les efforts fournis dans un environnement exigeant (horaires, rush, polyvalence)

Donner du feedback constructif et encourager la progression du collaborateur

Co-construire des pistes d'évolution : compétences à développer, responsabilités, projets à court terme

Atelier fil rouge : s'exercer à conduire un court entretien de motivation avec un collaborateur ayant fourni un effort particulier

Mener un entretien de recadrage et/ou de sanction

Identifier les situations nécessitant un recadrage ou une sanction : manquements répétés, non-respect des règles, comportements inadaptés

Préparer l'entretien : faits précis, conséquences, règles de l'entreprise, objectif de changement

Conduire l'entretien de recadrage : rappeler le cadre, écouter la version du collaborateur, exprimer les attentes, convenir d'engagements

Adapter la posture en cas de sanction : annoncer la décision avec clarté et respect, expliquer les suites et les conditions de poursuite

Atelier fil rouge : jouer un entretien de recadrage sur un cas concret de non-respect de règles en caisse ou en rayon

Mener un entretien d'évaluation annuelle

Clarifier les objectifs de l'entretien d'évaluation annuelle dans un commerce alimentaire de détail

Préparer l'entretien : bilans de l'année, objectifs, indicateurs, points forts, axes d'amélioration

Structurer l'entretien : retour sur les missions, comportement, compétences, relation client, travail en équipe

Fixer des objectifs réalistes et partagés pour la période à venir et définir des moyens d'accompagnement

Atelier fil rouge : construire une trame d'entretien d'évaluation annuelle adaptée à un poste en magasin (caisse ou rayon)

Mener un entretien professionnel

Comprendre le cadre légal et les finalités de l'entretien professionnel

Différencier entretien professionnel et entretien d'évaluation dans le discours et le contenu

Échanger avec le collaborateur sur son parcours, ses souhaits d'évolution, ses besoins en formation

Formaliser les éléments clés de l'entretien professionnel et les actions à envisager (formation, mobilité, montée en compétence)

Atelier fil rouge : rédiger une trame simplifiée d'entretien professionnel pour un collaborateur en magasin

Structurer sa pratique des entretiens managériaux au quotidien

Organiser son planning pour intégrer les différents types d'entretiens dans la vie du magasin

Créer des supports simples : trames d'entretien, grilles de préparation, fiches de synthèse

Assurer le suivi après l'entretien : mise en œuvre des décisions, points de progrès, rappels des engagements

Construire un petit plan d'action pour professionnaliser progressivement sa pratique des entretiens managériaux

Atelier fil rouge : élaborer un plan de mise en place des entretiens (qui, quand, comment) dans son magasin