

# Accompagnement Retail by Inspirations

#vente  
#management  
#excellence client

- Comment **atteindre les objectifs** commerciaux ?
- Comment **faire vivre la meilleure expérience à vos clients** et favoriser le drive to store ?
- Comment **fidéliser** et accompagner les meilleurs vendeurs et managers ?

Tels sont les sujets que nous traitons pour vous accompagner dans le développement de votre performance

# Le Retail est en pleine transformation : défis, problématiques et enjeux de performance

## CONTEXTE CLIENTS

- Exigence croissante des clients
- Des clients « zappeurs »
- Baisse du pouvoir d'achats
- Contexte international anxigène
- Motivation écologique, appétence pour la 2<sup>nd</sup>e main

## FIDELISATION RH

- Difficulté et pénurie de recrutement
- Fidélisation complexe face à un travail perçu comme difficile et aux nouvelles attentes d'équilibre vie pro/vie perso

## EN BOUTIQUE

- Effet Waouh attendu pour une expérience clients améliorée & différenciante en magasin comparée aux achats Web.
- Des imprévus, des contraintes à gérer en permanence

## DIGITALISATION

- Bouleversements des pratiques d'achats  
Avec l'e-commerce et l'omnicanalité
- Plateformes en ligne
- Nombreuses possibilités pour acheter



**Des formations aux modalités variées, des formats et contenus adaptés à vos spécificités et créés sur-mesure avec vous pour développer la montée en compétence de vos métiers clés**

### A l'attention des **vendeurs**

Des formations ventes pour être dans l'excellence client, l'augmentation du taux de transformation, du panier moyen, du NPS et des actions omnicanales.  
Du coaching personnalisé en magasin.

### A l'attention des **managers**

Des formations management pour développer la performance, l'engagement, la fidélisation et la montée en compétences.  
Des accompagnements opérationnels individuels pour aider concrètement un manager.

### A l'attention des **CODIR**

Des accompagnements de Codir pour mieux travailler ensemble au service de la performance et de l'engagement.

# Les bénéfices de notre approche formation

- Permettre à vos vendeurs d'être dans **l'excellence client** en mettant en pratique les techniques de vente et en créant un effet waouh.
- Mieux **se connaître** et avoir des clés de lecture pour mieux cerner ses clients et les satisfaire.
- S'appuyer sur la **Symétrie des attentions** pour manager vos collaborateurs comme s'ils étaient vos premiers clients et réussir à fidéliser les meilleurs.
- Mieux **appréhender l'imprévu** et travailler dans le plaisir.
- **S'adapter** aux différentes populations : vendeurs, Responsables d'équipe, Directeurs de magasin, Directeurs régionaux, fonctions supports et favoriser un alignement des pratiques pour être tous « Customers Centric ».





## Les + Inspirations Management en formation

- **Des pédagogies** très **participatives avec le focus sur des contenus cibles** et adaptées aux jeunes générations de vendeurs et de Responsables de magasin : Travail debout et en mouvement, des séquences « flashs et tournantes », les groupes changent en permanence.
- Les mises en situations sont **nombreuses, concrètes et sur-mesure pour ancrer les apports et faciliter la mise en pratique au poste de travail.**
- Les consultants Inspirations Management dédiés ont une **triple compétence** : ils connaissent le Retail pour y avoir exercé, ils y ont été manager et connaissent les techniques de vente en boutique.
- Les supports remis sont **pratico pratiques** pour favoriser la mise en application dès le retour en magasin.
- Nous proposons une démarche efficace pour **le suivi de l'apprentissage** individuel et collectif.

## Pour aller plus loin dans votre souhait de performance, Inspirations Management vous propose aussi :

- De vous apporter une approche « **Conseil** » pour vous aider à avoir une vision à 360° sur votre stratégie omnicanale grâce à une expertise pointue de professionnels du Retail.
- De vous accompagner dans votre démarche « **parcours client sans couture** » en sublimant les enchantements et en solutionnant les irritants de vos clients.
- De concevoir des **assessments** en phase avec votre culture d'entreprise pour favoriser la promotion interne et fidéliser les meilleurs collaborateurs.
- De développer les compétences de vos managers ou membres de Codir via des **coachings individuels**.



# Parlons de vos projets, contactez-nous !

**Marie-Paule Le Gall**  
**mplg@inspirations**  
**06 75 15 07 39**



**i**NSPIRATIONS  
management