



PROGRAMME DE FORMATION

MANAGER AU QUOTIDIEN : COMMUNIQUER, COOPERER, MOTIVER

Animé par

Marine VENZIN-HUMEZ – Responsable pédagogique chez METS CONSEILS



MetsConseils

Transformez vos serveuses
en vendeuses

Date 12 janvier 2026 – 9h à 17h30

Public et prérequis Ce stage s'adresse à des responsables d'équipes de vente, managers et dirigeants du monde culinaire

Objectifs

- Identifier son style de management et ses effets sur l'équipe
- Adapter sa communication aux différentes générations présentes dans l'entreprise
- Mettre en place des pratiques managériales favorisant l'engagement et la coopération

PRESENTATION DE METS CONSEILS

Depuis 2014, Mets Conseils a à cœur de valoriser le métier du commerce dans les métiers alimentaires. C'est la force de vente d'un commerce alimentaire qui peut vraiment faire la différence. La vente est au centre du développement du chiffre d'affaires grâce aux talents de proposition des équipes commerciales, c'est encore elles qui vont créer l'envie de revenir pour son professionnalisme et cette envie de faire plaisir. En bref : Nous croyons que des équipes commerciales bien formées sont la clé du développement des ventes dans les métiers alimentaires.

CONTENU DE LA FORMATION

- Les grands styles de management et leur impact sur la motivation et la performance
- Auto-diagnostic de son style dominant
- Caractéristiques clés des générations (Baby boomers, X, Y, Z)
- Attentes professionnelles et modes de communication privilégiés
- Identification des incompréhensions et des leviers de dialogue
- Bonnes pratiques de communication managériale (feedback, réunions, rituels)
- Outils de motivation sans promesses irréalistes

Nature de l'action en formation : Formation en présentiel

Outils, moyens pédagogiques : Livret de la formation

Financement :

Que vous soyez artisan ou salarié, ce stage peut être pris en charge au titre des fonds de la formation continue. Contactez-nous, le service Stages s'occupe de toutes les démarches administratives pour vous.

Pour les chefs d'entreprise, ainsi que leurs conjoints collaborateurs ou associés ainsi que leurs auxiliaires familiaux, le FAFCEA (Fonds d'Assurance Formation des Chefs d'Entreprise Artisanale) a pour mission d'organiser, développer et promouvoir votre formation pour améliorer vos compétences. Plus de renseignements sur fafcea.com.

Modalités d'évaluation des acquis : Contrôle des acquisitions par le formateur tout au long de la formation, sous forme d'échanges et de questions/réponses.

Acquis en fin de formation :

- Une meilleure posture de manager, adaptée à chacun
- Des outils concrets pour motiver sans promettre la lune
- Des rencontres efficaces et des rituels utiles
- Une communication claire et apaisée

Sanction de la formation : A la fin de la formation une attestation de suivi sera délivrée à chaque participant.

Durée : 1 jour – 7h – de 9h à 17h30

Lieu : CEPROC – 19 rue Goubet – 75019 PARIS