

Les modules de formation pour s'affirmer au cœur du Retail



Être acteur de l'expérience client et animer un secteur c'est :

- Faire vivre l'expérience client omnicanale de la marque
- Animer le floor
- Être acteur.trice de la performance avec une équipe
- Comprendre et agir sur les KPIs
- Organiser son temps
- Effectuer un reporting
- Suivre le merchandising
- Communiquer en anglais

Vivre EMA SUP

Des mises en application chaque semaine

EMASUP PARIS 
En mode Agile

Développer les Soft Skills

- La communication assertive avec Process Com
- La curiosité
- L'excellence relationnelle
- La positive attitude
- L'audace
- Le sens du collectif
- Le leadership
- L'art du pitch
- La ténacité
- L'intelligence Emotionnelle

Être Manager c'est :

- Piloter la performance d'un point de vente
- Animer des rencontres managériales
- Recruter, intégrer et accompagner
- Animer l'expérience client et les services
- Fixer et transmettre les objectifs et les règles du jeu
- Briefer, former, entraîner
- Organiser et répartir les tâches au sein d'une équipe