



« MAÎTRISER LA GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS EN GMS »

OBJECTIF

- Développer les compétences en organisation de sa journée et en gestion des imprévus clients / magasin.
- Savoir arbitrer entre tâches (client, stock, administratif, animation) et transformer le temps subi en temps utile.
- Adopter une posture professionnelle structurée face à la pression commerciale et aux sollicitations multiples.
- Disposer de repères pour mieux répartir le travail au sein de l'équipe rayon (vendeurs / manager).

POPULATION CIBLE

Vendeurs GMS, managers de rayon, chefs de secteur.

DUREE

1 jour en présentiel.

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90
E-mail : vdupayage@energieconseil.net - web : www.energieconseil.net

Siret : 483903878 00013, organisme de formation déclaré auprès de la préfecture de région sous le n° 82.69.08898.69



CONTENU

La formation est axée sur 4 axes principaux :

- Comprendre où se perd le temps dans le contexte GMS.
- Maîtriser quelques outils simples de gestion des priorités.
- Mettre en œuvre une méthode opérationnelle pour organiser sa journée de vente.
- Disposer d'outils pour réguler la charge au sein de l'équipe rayon.

Programme détaillé :

Accueil et cadrage de la journée

- Tours de table : "Une journée type en rayon, ce qui me prend le plus de temps".
- Clarification des attentes et des situations problématiques (pics de flux, livraisons, reporting, demandes siège).

Comprendre son temps en rayon GMS

- Distinguer : temps face client, temps de préparation rayon, temps administratif, temps "parasite".
- Identifier les causes typiques de perte de temps
- Comprendre les "phases d'escalade" d'une journée qui dérape
- Atelier :
 - Analyse collective de situations réelles magasin suggérées par les participants.
 - Identification des facteurs aggravants et des leviers d'apaisement (anticipation, communication équipe, priorisation).

Posture professionnelle et maîtrise de sa charge

- Auto-diagnostic : réactions habituelles face à la pression
- Effets du stress et de la fatigue sur les choix de priorités et la relation client.
- Principes d'une communication assertive dans l'équipe : dire non, négocier un délai, demander du renfort.
- Atelier binômes :

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90
E-mail : vdupayage@energieconseil.net - web : www.energieconseil.net



- Relecture d'une situation vécue et reformulation de la posture et des messages pour mieux protéger son temps tout en restant orienté client.

Méthode de gestion du temps et des priorités

- Formalisation d'une méthode en 5 étapes pour organiser sa journée :
 - Identifier les plages à forte affluence client ("golden hours").
 - Lister les tâches incontournables (commandes, facing, reporting...).
 - Classer par urgence / importance.
 - Bloquer des créneaux dédiés (time-blocking).
 - Anticiper les imprévus avec des marges de sécurité.
- Exercices

Gestion de la charge et des tensions dans l'équipe

- Identifier les formes de tensions liées au temps : sentiment d'injustice dans la répartition des tâches, surcharge, "toujours les mêmes".
- Repérer les signaux faibles : remarques récurrentes, isolement, démotivation.
- Outils de régulation pour le manager :
 - Rappel du cadre commun (règles de fonctionnement du rayon).
 - Briefs courts du matin : priorités du jour, répartition claire des rôles.
 - Micro-débrief de fin de journée : ce qui a pris trop de temps, ce qu'on ajuste demain.

Plan d'actions et clôture

- Élaboration d'un plan d'actions individuel :
 - 3 actions concrètes pour gagner du temps dès la semaine suivante.
 - Rituels à installer : préparation veille, check-list ouverture / fermeture, point rapide équipe.
- Tour de table de clôture : un outil retenu et un engagement concret par participant.



INFORMATION DIVERS

Tarif sur demande, Délais d'accès 1 mois.

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Accessibilité handicapée.

Formation en présentiel ou distanciel avec contenu power-point, vidéos.

Pas de prérequis, Mise à jour 01/01/2026.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2025 : 4,72/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.