



L'enseigne Muji, spécialisée dans les produits simples de la vie quotidienne, compte une dizaine de magasins en région parisienne. En réaction à l'obsession japonaise des griffes et des signatures, Muji crée ses premiers produits volontairement simples, utiles et sans marque. Le respect du concept de base (recherche de la fonctionnalité, choix des matériaux, épure et simplification jusqu'à l'emballage) a construit une identité forte et unique au design immédiatement identifiable.

Dans le cadre de son développement, la direction de Muji mise sur la fidélisation des collaborateurs en renforçant notamment le management de proximité. Tous les co-responsables de magasins sont issus des équipes de vente et managent à la fois des vendeurs avec de l'ancienneté et de nouveaux collaborateurs. Comment motiver, oser dire, rappeler les règles, donner des directives claires d'organisation et éviter les conflits ?

C'est l'objet du programme de 2 jours qu'ont suivi les équipes de management en avril et juin dernier avec **Activ'partners**. Ils ont appris à mieux se connaître, comprendre le fonctionnement d'une équipe, travaillé l'animation de la boucle de challenge pour insuffler du rythme et du souffle dans un management quotidien qui doit sans cesse se renouveler pour dynamiser les équipes.

**[Pour en savoir plus, consultez le programme de formation « Développer son leadership auprès de son équipe magasin ».](#)**

Pour découvrir Muji : **[www.muji.fr](http://www.muji.fr)**



Activ'partners, organisme de formation certifié par l'OPQF (ISQ)  
13 rue Vernier, 75017 PARIS (M° Porte de Champerret)

N° d'existence 117 533 762 75

Tél: 01 44 72 86 85 - Fax: 01 44 72 86 84