

# Fêtes de fin d'année : comment motiver ses salariés en période de rush ?

Camille Boulate

Publié le 04/12/2023

Sujets relatifs :

**Se lancer** , **Développer** , **Savoir manager**



**Les mois de novembre et de décembre sont clés pour nombreux secteurs. Mais, en tant qu'entrepreneur, comment bien se préparer à ce surcroît d'activité ? Surtout, comment motiver ses salariés à absorber un flux de clients plus important ? Voici quelques conseils.**

Chaque année c'est la même rengaine. Les mois de novembre et décembre s'avèrent primordiaux pour le commerce, notamment dans certains secteurs d'activité comme le jouet ou le commerce alimentaire. Une période qu'il ne faut surtout pas louper quand on est chef d'entreprise. *"La première chose essentielle est de préparer et anticiper un maximum"*, souligne Mathilde Beigt, psychologue du travail mais également coach sur les questions managériales. Concrètement, anticipez vos stocks, vos équipements mais surtout les ressources humaines

supplémentaires qui vous seront nécessaires pour passer cette période intense. *"Analyser les tendances par rapport à l'année d'avant est important, même si pour un entrepreneur qui démarre ce n'est pas forcément possible"*, explique Mathilde Beigt, avant d'ajouter :



**Si vous avez déjà passé plusieurs saisons c'est essentiel de travailler avec votre historique des ventes, de déterminer quelles ont été les heures de pointe en termes de fréquentation mais également les produits les plus populaires.**

Autre point majeur souvent négligé : prévoyez plusieurs scénarios et anticipez un maximum de situation pour parvenir à réagir le plus rapidement possible en cas d'aléas. *"Il faut tout lister, clarifier et le mettre par écrit. Tant pour vous que pour vos équipes. Être agile et réactif est très important"*, insiste Mathilde Beigt.

## **Lire aussi :**

**| Difficultés, succès... dois-je tout dire à mes équipes ?**

## **Communiquer et former les équipes**

L'un des points cruciaux pour bien appréhender des périodes intenses reste de bien former ses équipes. Si le recrutement des salariés est un enjeu pour les entrepreneurs, avec parfois un turnover important, il est crucial de ne pas omettre ce temps de formation. Même pour les renforts ponctuels. Profitez, par exemple, d'une fréquentation timide de votre boutique pour bien former vos collaborateurs et les sensibiliser à tous les aspects techniques du métier. *"Formez-les sur les produits et services mais aussi à la réalisation d'un bon paquet cadeau, par exemple"*, suggère Mathilde Beigt, avant d'ajouter :



**Apprenez-leur à aborder des situations difficiles avec clients. N'hésitez pas à impliquer les salariés historiques ou qui ont**

**de l'expérience. L'échange et le partage avec les pairs est un vrai plus.**

Enfin, dernier point essentiel et pas des moindres, la communication. Il est important en tant qu'entrepreneur et manager de bien informer vos équipes sur les objectifs mais aussi les enjeux de cette période pour l'entreprise. Mathilde Beigt insiste :



**Clarifiez les rôles et les tâches de chacun.  
Fixez des objectifs clairs mais atteignables.  
Tout le monde doit se sentir impliqué.**

N'hésitez pas aussi à les valoriser, une fois le rush passé, en accordant des primes exceptionnelles. *"C'est toujours apprécié des collaborateurs"*, insiste Mathilde Beigt. Aussi, même si la période risque d'être intense, accordez des pauses et des temps de repos à vos équipes. *"Essayez d'éviter les horaires excessifs. Cela permet d'éviter l'épuisement professionnel et d'être plus productif"*, suggère Mathilde Beigt, avant de conclure : *"En tant qu'entrepreneur et manager, soyez vous aussi impliqué et sur le terrain. Tout le monde doit être opérationnel."*



**Recevez vos newsletters gratuitement**

**Email (name@domaine.com)**

Renseigner mon email

**S'INSCRIRE**

**Recevez vos newsletters  
gratuitement**

Email (name@domaine.com)

Renseigner mon email

S'INSCRIRE

### LES PLUS LUS

**01** Pour 89 % des retailers, le digital joue un rôle majeur dans leur développement

**02** Devenir entrepreneur sans apport : est-ce vraiment possible ?

**03** Bricolage et jardinage : l'activité devrait légèrement baisser en 2023

---

**NOUS VOUS RECOMMANDONS**

**Futurs franchisés, ne négligez pas la reprise d'entreprise !**

**Les banques financent-elles toujours les projets des entrepreneurs ?**

**Franchiseurs : n'oubliez pas le rôle primordial de votre animateur !**

**Interview**

**Black Friday : "Avec ce temps fort commercial, vous avez l'opportunité de capter de nouveaux clients !"**

PLUS D'ARTICLES



Une marque du groupe

[RGPD](#) - [Paramétrage Cookie](#) - [Publicité](#) - [Nous contacter](#) - [Mentions légales](#)