

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

Le centre de formation ROYER ROBIN Associés vous initie à l'animation de votre espace de vente dans le cadre de notre offre de formation en Commerce, vente et achats. Découvrez le programme et n'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus ! Lieux de formation possibles : Montpellier et France entière

13 jours (91 heures) [?]

ACTIVITÉ A : Modules 1 et 2

Module 1

- Accueil, découverte de l'emploi et de la formation
 - Positionnement
 - Présentation, rappel des objectifs de la formation
- Présentation du programme de formation méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation
- Présentation de l'équipe de formation et de l'équipe pédagogique
 - Formalisation et signatures du contrat pédagogique
 - Adaptation au parcours de formation grâce au positionnement
 - Découverte du Métier de Manager - Profils – Parcours – Carrières.

Module 2

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente :

- Assurer la veille sur les produits et services proposés par l'enseigne: comment être en alerte sur les produits tendances , quels sont les supports les plus adaptés
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente : Marchandisages de gestion , d'organisation, de communication et de gestion ; Opérations commerciales...
- Participer à la gestion des flux de marchandises : tenue des réserves, gestion de stocks, stocks d'alerte , de sécurité ...

Module Jury si présentation à l'examen CCP 1 du Titre professionnel

Plan d'Action personnalisé

Evaluation

Un positionnement est proposé en amont de la session afin de connaître le niveau initial de chaque stagiaire.

Des Evaluations en Cours de formation (E.C.F.) sont réalisées afin de valider les acquis.

L'obtention de l'activité du titre finalisera les acquisitions.

Supports de cours, théorique, tests et exercices d'application

Mises en situation réelles ou simulées

Etudes de cas concrets

Objectifs & Pédagogie

Pédagogie de la formation :

Pour illustrer les apports théoriques (1/4 du temps de formation), le formateur propose des exercices pratiques, des exercices d'application et des jeux de rôle (3/4 du temps de formation).

Les notions clés sont notées en fin de journée sur un paper-board (pense bête du groupe).

Révision des notions clés, abordées au préalable, soit oralement collégialement ou individuellement, soit à l'écrit (E.C.F.)

Un soutien en gestion de stress permet d'appréhender l'assimilation des connaissances, la recherche du stage, la préparation à l'examen ainsi que l'entrée en vie active.

Connaître le fonctionnement et la culture des grandes et moyennes surfaces (historique, métiers, organisation, évolution et perspectives)

- Se positionner dans les différents métiers et réaliser les tâches spécifiques
- Appliquer et concrétiser des techniques de marchandisages
- Appréhender les méthodes de gestion
- Comprendre les notions de budget, coûts, marges, indicateurs commerciaux

Objectifs en termes de savoir-faire

- Se servir des techniques de marchandisages afin de respecter les objectifs
- Mettre en place des OP commerciales
- Réaliser des implantations qualitatives
- Organiser une campagne de prospection commerciale
- Analyser des tableaux de bord commerciaux
- Utiliser l'informatique courant

Objectifs en termes de savoir-être

- Ecouter, s'exprimer et convaincre
- Communiquer en public
- Travailler en équipe
- Tenir des objectifs et des engagements
- S'organiser dans le temps

Public & Pré-requis

Public et pré-requis

Toute personne désirant se qualifier en marchandisage. Test de niveau et entretien de motivation. Maîtrise de l'outil informatique et de pack office

Informations pratiques

Informations pratiques :

La formation se déroule à Montpellier dans nos locaux : quartier Près d'Arènes.

Calendrier

Nous vous proposons cette formation en accompagnement individuel ou en groupe selon vos disponibilités et celles de nos formateurs. Vous pouvez nous contacter pour la planification de votre parcours ou pour plus de précision par téléphone au 04 67 13 22 60.