



Formation Perfectionnement

Responsable de magasin / Gestionnaire d'unité commerciale

Bienvenue dans le programme de perfectionnement Responsable de magasin / Gestionnaire d'unité commerciale, composé de 6 parcours de formation, d'une durée totale de 67 heures.

Ce programme de perfectionnement est accessible en ligne pendant 6 mois, 24H/24 en illimité.

Le responsable de magasin est à la fois un manager, un gérant et un commercial. Il travaille quotidiennement au développement de la clientèle de son magasin en fonction de son marché, de son secteur et des objectifs de sa direction, de l'enseigne ou de la marque par laquelle il (elle) est embauché(e).

- Il (elle) supervise les activités commerciales du magasin en veillant au respect des attentes de la direction.
- Il (elle) recherche en permanence des améliorations possibles de son magasin, de l'aménagement, de la disposition et de la mise en avant des produits.
- Il (elle) gère les commandes et les achalandages, contrôle la livraison des marchandises et gère leur stockage en respectant les conditions associées.
- Il (elle) rencontre les représentants de marques, de produits pour évaluer des possibilités et des conditions de référencement.
- Il (elle) détermine les politiques d'écoulement de marchandises en fonction des stocks, des prix d'achat et de vente.
- Il (elle) assure le suivi comptable du magasin, suit la trésorerie, contrôle les flux financiers.
- Il (elle) recrute, forme et manage les équipes de salariés d'un magasin.

Certifications de qualification professionnelle : Code des fiches ROME les plus proches

- D1509 - Management de département en grande distribution
- D1301 - Management de magasin de détail

Objectifs :

Les objectifs généraux de ce programme sont de perfectionner aux techniques marketing et commerciales et de former aux techniques de management et de gestion des ressources humaines.

Les objectifs particuliers sont :

- se former à une méthode de vente qui pourra être dupliquée par chaque vendeur ;
- intégrer les nouvelles techniques de marketing et de vente liées au digital ;
- apprendre à recruter, former, gérer, animer une équipe de vendeurs ;
- apprendre à acheter.

Prérequis à la formation :

Commercial ou vendeur avec de l'expérience

Public visé :

Ce programme de formation s'adresse :

- aux vendeurs qui n'ont qu'une formation théorique et à ceux qui veulent évoluer dans la hiérarchie ;
- aux directeurs commerciaux qui se sont formés sur le tas et ont des difficultés à gérer leur force commerciale ;
- aux dirigeants d'entreprises "techniciens" qui veulent intégrer la direction commerciale dans leurs fonctions.

Experts formateurs :

Les experts qui ont enregistré ces formations sont des spécialistes des achats, du marketing, de la vente, du e-commerce.

Pour la partie marketing et commerciale, les experts formateurs de ce programme sont des consultants spécialisés dans la vente et le commercial. Certains sont spécialisés en BtoB, d'autres en e-commerce. La variété de leurs expériences et de leurs spécialisations rend ce programme de formation à la vente passionnant.

Pour la partie ressources humaines, ce sont des spécialistes du management, de la GPEC, de la formation.

Contenu de la formation :

Ce programme de perfectionnement est composé de 6 parcours de formation, validés par 6 examens réalisés en ligne, effectués lorsque l'apprenant a étudié au moins 70% d'un parcours de formation. La correction des tests est automatique et donne lieu à la délivrance d'une note.

L'attestation de formation mentionne les titres des parcours de formation étudiés à 70% et les notes obtenues aux examens.

- Je gère une unité commerciale – Télécharger le parcours (PDF)
- Je deviens un vendeur connecté - Télécharger le parcours (PDF)
- J'optimise mes achats et les stocks – Télécharger le parcours (PDF)
- Je constitue mes équipes – Télécharger le parcours (PDF)
- Je gère mes équipes – Télécharger le parcours (PDF)
- Je motive mes équipes – Télécharger le parcours (PDF)

Les parcours de formation sont installés sur une plateforme de e-learning ludique et conviviale. Les apprenants sont représentés par leurs avatars qui tchatent entre eux.

La durée moyenne d'un parcours est de 8 à 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Ce programme de perfectionnement est accessible pendant 6 mois.

Temps formation vidéo : 49 heures

Temps examen : 6 heures

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires, préparation des examens : 2 heures par parcours, soit 12 heures

TEMPS TOTAL PROGRAMME RESPONSABLE DE MAGASIN / GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE : 67 heures

Prix :

760 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr