



OBJECTIFS

- Optimiser la surface de vente
- Animer la relation client
- Garantir la performance financière de la surface de vente
- Manager les équipes et gérer le personnel, le tout en tenant compte de la politique et de la stratégie de l'enseigne

CONTENU ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Bloc 1 : Elaboration d'un plan d'action à partir de la stratégie d'enseigne

- Réaliser un diagnostic commercial complet
- Définir un projet opérationnel
- Piloter le projet en élaborant un plan d'action
- Mesurer la performance des actions proposées
- Mobiliser les parties prenantes du projet
- Mesurer la performance économique des actions
- Prévoir des actions correctives et une continuité aux actions réalisées

RNCP34329BC01

Bloc 2 : Management opérationnel commercial

- Mettre en œuvre une politique commerciale et une stratégie d'offre produit
- Organiser et optimiser l'offre produit
- Maîtriser les différents circuits de distribution et de logistique
- Maîtriser le marketing digital, le fonctionnement et les différentes stratégies de distribution cross-canal
- Utiliser la langue anglaise dans son activité professionnelle quotidienne ou dans une logique de mobilité géographique au sein d'une enseigne internationale

RNCP34329BC02

Bloc 3 : Management opérationnel RH

- Identifier et formaliser les besoins en personnel
- Définir un plan de recrutement
- Organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances
- Définir les objectifs des collaborateurs Professionnaliser les collaborateurs Suivre l'activité des collaborateurs et en cas de difficulté, proposer des actions correctives
- Mettre en place des entretiens d'évaluation et faire des propositions sur l'évolution des collaborateurs ou sur des actions de formation
- Expliquer la politique de l'enseigne aux équipes et les fédérer autour du projet
- Fidéliser les collaborateurs en les accompagnants sur des évolutions de carrière
- Mettre en œuvre un management intergénérationnel adapté

RNCP34329BC03

Bloc 4 : Gestion de la performance économique et financière

- Définir et suivre les objectifs commerciaux de vente
- Développer la performance de son centre de profit (*marge*)
- Concevoir ou adapter le système d'information commerciale (*SIC*) pour suivre l'activité et mesurer la performance
- Etablir les tableaux de bords et un budget de fonctionnement
- Analyser les écarts par rapport au budget prévisionnel
- Proposer des actions correctives et des axes d'amélioration du résultat
- Faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la Direction
- Fixer des objectifs en termes de chiffre d'affaires et de marge
- Utiliser les indicateurs de performance comme outil de pilotage
- Suivre et analyser les résultats de l'activité
- Exploiter les outils de gestion dans le cadre global du pilotage de l'activité

RNCP34329BC04

MODALITÉS & DÉLAIS

Etude du dossier (livret de recevabilité – livret 1)

Dossier traité sous 48h

Charte H+

Ce dispositif est accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier



MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement :

Mixte virtuel et/ou distanciel

Matériel personnel ou à disposition dans les locaux de Carrel

Trame d'accompagnement méthodologique présenté lors du 1^{er} Rendez vous

Certification :

Mise à disposition d'un équipement informatique PC fixe ou portable, à déterminer lors de l'échange amont.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles classiques et informatiques adaptées à la formation et équipées de PC (*Pack Office 365*) et de vidéoprojecteurs

CDI : accès à l'encyclopédie Universalis, LireLactu, presse, etc.

Visites extérieures à visée pédagogique

ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

Acquis :

Passage devant jury de certification (durée 3 heures)

Satisfaction :

Enquêtes pédagogiques (*évaluation des formateurs, des méthodes et supports pédagogiques*)

Enquêtes satisfaction apprenant (*ressources et service client Carrel*)

PLANNING

Accompagnement	21 heures
Rythme	Déterminé lors du premier échange
Durée moyenne de l'accompagnement	6 mois (possibilité de réduire si les prérequis sont assurés)
Certification	3 heures sur rendez vous et convocation

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

A l'issue de la formation : Adjoint au responsable/directeur de magasin, chef de secteur, responsable centre de profit, chef de rayon

Secteurs d'activité : Commerce de détail, grande distribution spécialisée, grande distribution généraliste

PRÉ-REQUIS

Niveau 5 validé

Recevabilité du livret 1

TARIFS

Accompagnement 1350€ HT

Certification 1000€HT

Organisme soumis à la TVA de 20%

INTERVENANTS

Formations assurées par des professionnels formés au processus VAE

CAPITALISATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES ET/OU PAR ÉQUIVALENCE :

La validation de la certification est acquise par la somme des blocs de compétences constitutifs de la certification

Le candidat ayant validé un ou plusieurs blocs de compétences sans pour autant valider l'intégralité du titre se verra remettre une attestation de réussite partielle, valable sans limite de durée

La certification peut être acquise à l'issue d'un parcours VAE

Le + CARREL

Accompagnement individualisé, structuré et cadrant

CONTACTS

Arnaud SCAPOTTA

Responsable commercial

04 78 72 00 08

ascapotta@carrel.fr

119, rue Boileau - 69006 LYON

www.carrel.fr

