

RESPONSABLE D'UN POINT DE VENTE EN COMMERCE DE DÉTAIL

Certification professionnelle reconnue par l'État niveau 5

L'objectif de la préparation au Titre certifié Responsable d'un Point de Vente en Commerce de Détail est de former des professionnels qualifiés capables de réaliser les ventes, gérer les achats, la logistique et les stocks en magasin et d'animer la relation client.

PROGRAMME

BLOC 1 : Réaliser et développer les ventes dans les points de vente physiques et virtuels

1. Vente et relation clients
2. Marketing et communication opérationnels
3. Techniques d'expression et de communication en français et en anglais
4. Marketing digital

Concevoir des outils de communication spécifiques au point de vente. Accueillir et découvrir les besoins du client. Vendre. Alimenter et exploiter le système de gestion commerciale

BLOC 2 : Assurer la gestion opérationnelle du point de vente physique et/ou virtuel dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise

1. Achats et logistique
2. Informatique commerciale
3. Budget

Gérer les stocks. Organiser les achats. Analyser les données d'activités de la structure et informer la hiérarchie.

BLOC 3 : Manager l'équipe commerciale

1. Animation de l'équipe de vente
2. Management
3. Droit du travail
4. Sensibilisation RSE

Recruter et intégrer les vendeurs.
Animer l'équipe.
Évaluer les performances.

Animations pédagogiques

Séminaire Savoir-être

Ateliers sur plusieurs jours de développement personnel et professionnel.

Business Game

Simulation sur plusieurs jours, par équipe, intégrant différents thèmes liés à la réalité d'une entreprise.

DURÉE ET RYTHME 2 ANS

Cours tous les lundis, le reste de la semaine en entreprise (une fois par mois cours également le mardi)

VOS MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis : être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (Baccalauréat).

Modalités d'accès : tests en ligne et entretien de recrutement.

PÉDAGOGIE

- Formateurs issus du monde professionnel
- Etudes de cas en situation réelle
- Travaux de groupe en mode projet
- Culture entrepreneuriale
- Evaluation tout au long du cursus
- Challenge Performance et Escape Game RSE
- Accès à nos plates-formes pédagogiques

VOTRE PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence en entreprise, sous la forme d'un contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou d'un stage (130 jours ouvrés minimum) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

VALIDATION DU DIPLÔME

- Validation par la présentation à l'examen et la délivrance du Titre certifié 34496 inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles

MÉTIER VISÉS

- Responsable d'un point de vente en commerce de détail
- Responsable d'agence immobilière
- Conseiller.ère de vente

RESPONSABLE D'UN POINT DE VENTE EN COMMERCE DE DÉTAIL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Bloc 1

- Assurer une veille informationnelle digitale et physique auprès du réseau, de la clientèle et des partenaires
- Identifier les besoins du client
- Entretenir la relation client
- Digitaliser le point de vente
- Déployer une stratégie commerciale omnicanale
- Analyser la demande client et la concurrence existante
- Agencer les espaces de ventes physiques et virtuels
- Mettre en oeuvre les techniques de merchandising et d'e-merchandising
- Proposer et organiser des événements commerciaux
- Concevoir la communication commerciale interne et externe
- Analyser l'impact des actions mises en oeuvre

Bloc 2

- Gérer les stocks en suivant les indicateurs idoines
- Réaliser l'inventaire du point de vente
- Définir les besoins en approvisionnement
- Sélectionner les fournisseurs à l'aide d'une matrice
- Fixer les prix de l'offre client
- Suivre les règlements clients et fournisseurs
- Veiller à l'application de la réglementation en vigueur
- Élaborer le budget prévisionnel du point de vente
- Évaluer les projets d'investissements en estimant leur rentabilité future et les risques associés
- Concevoir un tableau de bord d'analyse de l'activité
- Élaborer un reporting argumenté régulier de l'activité du point de vente à la direction

Bloc 3

- Identifier les besoins en personnel et en compétences
- Conduire les entretiens
- Mettre en place un parcours personnalisé pour intégrer le nouvel arrivant
- Fixer les objectifs globaux et individuels
- Organiser la répartition du travail et la gestion du temps
- Mettre en place des outils d'animation collectifs et individuels
- Adopter un comportement proactif
- Concevoir des outils d'analyse des performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale
- Mettre en place, en accord avec la direction, les formations adaptées à l'analyse des résultats individuels et collectifs

Règlement de l'examen national

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
1	Épreuve de Pratique Professionnelle (vente)	Pratique + orale	30 min + 20 min*	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Certifications complémentaires : TOEIC / Le Robert	Écrite	2h / 1 h 45	1
2	Mise en situation professionnelle	Écrite	4 h	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Business Game	Jeu en ligne	3 j	1
3	Rapport d'Activités Professionnelles	Écrite et orale	20 min + 20 min*	6**
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Séminaire Savoir-être	Écrite et/ou orale	3 h	1

* Préparation/présentation par le candidat + échange avec le jury / ** Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise

Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences.

Le passage de la Certification Le Robert et du TOEIC est obligatoire pour l'obtention du titre.

Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment.

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.

SUIVEZ-NOUS

