

FORMATION

Responsable de magasin

*Réaliser et développer les ventes dans
les points de vente physiques et virtuels*



FORMATION RESPONSABLE EN MAGASIN



PIGIER (RNCP 36405)

Bloc de compétences "Réaliser et développer les ventes dans les points de vente physiques et virtuels" de la certification professionnelle "Responsable d'un point de vente en commerce de détail"



OBJECTIFS

- Analyser la demande et la concurrence pour élaborer une offre et mettre en place une stratégie omnicanal
- Instaurer un modèle de vente et un accompagnement client adapté
- Développer et fidéliser sa clientèle
- Organiser son magasin et concevoir des actions marketing et de communication

Pourquoi cette formation ?

Cette formation en ligne destinée aux indépendants et aux salariés qui souhaitent concevoir une stratégie commerciale omnicanal et développer leurs ventes dans leur magasin.

À l'issue de cette formation, vous saurez développer vos ventes et mettre en place une stratégie commerciale.

Ce parcours vous prépare à la certification professionnelle PIGIER « Responsable d'un point de vente en commerce de détail » - bloc de compétences n°1 « Réaliser et développer les ventes dans les points de vente physiques et virtuels » (RNCP36405).

PUBLIC	● Tout Public
PRÉ-REQUIS	● Pas de prérequis
DURÉE	● La durée moyenne de l'action de formation est estimée à 60 heures , dont 60 heures en e-learning à distance
TYPE	● Formation à distance
PÉRIODE DE RÉALISATION	● Les formations ont été conçues pour être réalisées en 16 semaines . Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage.*
ÉVALUATION	● Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne en cours de formation.
SANCTION	● Bloc 1 - Réaliser et développer les ventes dans les points de vente physiques et virtuels (RNCP 36405). Inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle directement depuis votre espace apprenant de l'École Française.

() vous disposez néanmoins de 5 mois pour réaliser votre action de formation*



OFFRE CLIENT

Analyser la demande client et la concurrence pour élaborer et adapter l'offre produits-services afin de satisfaire la clientèle.



PASSER À L'OMNISCANAL

Déployer une stratégie commerciale omniscanal adaptée à la spécificité de l'enseigne et digitaliser son point de vente.



VENTE ORIENTÉE CLIENT

Instaurer un modèle de vente, un argumentaire et un accompagnement client adapté à sa clientèle.



ORGANISER SON MAGASIN

Agencer les espaces de vente et organiser les rayons grâce à des techniques de merchandising. Mettre en place des événements commerciaux.



COMMUNICATION

Concevoir la communication commerciale interne et externe du point de vente physique.



RELATION CLIENT

Développer et entretenir la relation client en utilisant les outils de promotion interne, le CRM et l'omniscanalité.

Concevoir des actions marketing et de communication



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

Organisation physique et digitale d'un point de vente

- Agencer les espaces de vente
- Digitaliser le point de vente
- Organiser les événements commerciaux

Objectifs

- Mettre en place une stratégie omnicanal
- Organiser son magasin, agencer ses espaces et mettre en place des événements commerciaux

Travaux à réaliser

Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Plusieurs questionnaires à choix multiples (QCM)
- La réalisation de diverses exercices d'application *

Les étapes et techniques de vente

- L'acte de vente - l'accueil
- L'acte de vente - la découverte
- L'acte de vente - l'argumentaire
- L'acte de vente - la conclusion

Objectifs

- Instaurer un modèle de vente et un accompagnement client adapté

Travaux à réaliser

Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Plusieurs questionnaires à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application *

Durée estimée (h)

15 h

15h

— Développer et entretenir la relation client

- La veille informationnelle
- Entretien de la relation client

Objectifs

- Développer et fidéliser sa clientèle en utilisant les outils de promotion interne, le CRM et l'omnicanalité

Travaux à réaliser

Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Plusieurs questionnaires à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application *

10h

— Communication et stratégie commerciale

- Élaborer l'offre client
- Définir l'omnicanalité
- Mettre en œuvre des techniques de Merchandising
- Concevoir la communication commerciale
- Analyse et plan d'actions marketing

Objectifs

- Analyser la demande et la concurrence pour élaborer une offre et mettre en place une stratégie omnicanal
- Organiser son magasin et développer des techniques de merchandising
- Concevoir des actions marketing et de communication

Travaux à réaliser

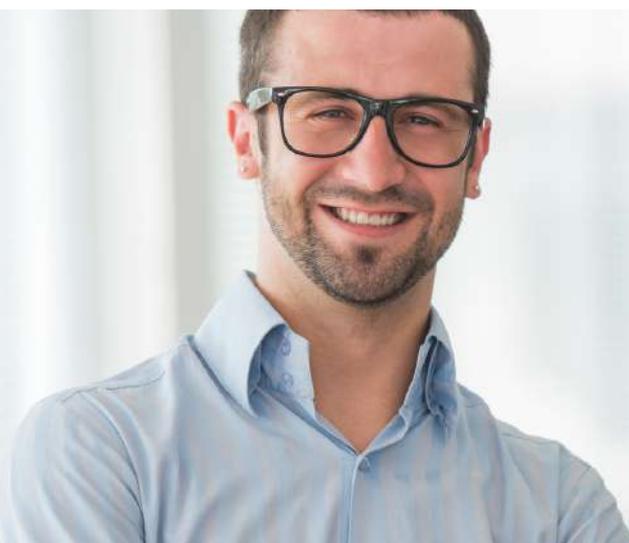
Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Plusieurs questionnaires à choix multiples (QCM)
- La réalisation de divers exercices d'application *

20h

TOTAL estimé à distance : 60 h

**ce temps correspond à un travail personnel du Stagiaire réalisé en dehors du LMS.*



SE FORMER AVEC L'ÉCOLE FRANÇAISE, UN GAGE DE QUALITÉ

Avec plus de 100 000 apprenants formés à nos côtés, L'École Française est une référence de la formation en ligne. Aujourd'hui, nous vous proposons un large choix de formations professionnalisantes et certifiantes pour accélérer votre carrière.

Dans son format 100% en ligne, 100% flexible, notre parcours d'apprentissage s'adapte à tous les emplois du temps. 30 minutes par jour ou des sessions de 2 heures le week-end, c'est à vous de décider. Profitez de nos cours vidéos, quiz, exercices pratiques et rendez-vous mentors tout au long de votre formation pour une expérience optimale.



FINANCEMENT

- Vous pouvez suivre cette formation en payant directement avec votre carte bancaire.
- Vous pouvez également faire financer cette formation par votre entreprise au travers de son Plan de Formation ou de son Opérateur de compétences.
- Si vous êtes demandeur(euse) d'emploi, une aide financière peut vous être accordée, renseignez-vous auprès de votre conseiller Pôle Emploi.

NOS FORMULES

FORMULE BASE

1589€ TTC

éligible à prise en charge

- ✓ 6 rendez-vous professionnalisants avec votre mentor valables un an après la date d'entrée en formation
- ✓ Accès aux **webinaires** animés par nos mentors
- ✓ **Assistance pédagogique** par e-mail, tchat et téléphone
- ✓ Supports avancés téléchargeables
- ✓ Vidéos accessibles pendant 1 an à l'issue de la formation
- ✓ Contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer sa visibilité
- ✗ Coaching personnalisé
- ✗ Accès au forum apprenants

FORMULE PREMIUM

1989€ TTC

éligible à prise en charge

- ✓ 10 rendez-vous professionnalisants avec votre mentor valables un an après la date d'entrée en formation
- ✓ **Accès garanti** aux webinaires animés par nos mentors
- ✓ **Assistance pédagogique prioritaire** par e-mail, tchat et téléphone. Obtenez une réponse sous **24H maximum**.
- ✓ Supports avancés téléchargeables
- ✓ Vidéos accessibles **en illimité** à l'issue de la formation
- ✓ Contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer sa visibilité
- ✓ **Coaching de formation** hebdomadaire avec un référent École Française
- ✓ **Accès au forum apprenants** pour échanger avec vos pairs

Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours digitalisés en vidéos sont mis à la disposition du Stagiaire, sur une plateforme e-learning accessible à l'url suivant :

<https://cours.lecolefrancaise.fr/>

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que le Stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning de **L'ÉCOLE FRANÇAISE**, ou sur des logiciels tiers.

Les exercices et travaux à effectuer par le Stagiaire prendront la forme de tests, quiz ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation de l'action de formation.

À l'issue de la formation, les Stagiaires recevront une **attestation de formation** de la part de l'École Française. Celle-ci sera à télécharger sur la plateforme e-learning.



Conception pédagogique de la formation

Les compétences et qualifications des formateurs :

Le parcours de formation de l'École Française a été conçu par deux professionnels du secteur (*), à savoir :

- **Jean-Yves Nicolai** : Jean-Yves a longtemps travaillé comme vendeur puis directeur des ventes dans l'automobile avant de devenir directeur général d'une boutique indépendante de prêt à porter rétro. Il s'est désormais orienté vers le métier de formateur pour transmettre avec passion son expérience terrain.
- **Thierry Jendraszek** : Thierry débute sa carrière en ouvrant les portes d'un restaurant McDonald's puis devient directeur des opérations à la tête de 3 restaurants. Self-made-man, il gravit les échelons au sein de l'enseigne et manage 150 personnes pendant plus de 12 ans. Thierry exerce actuellement en tant que formateur pour transmettre ses compétences et son goût pour la gestion commerciale.

(*) Afin de respecter les données à caractère personnel et la vie privée des formateurs et formatrices ayant conçu le parcours de formation, l'ÉCOLE FRANÇAISE conserve leurs noms de famille confidentiels.



Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

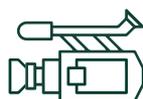
Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de l'Ecole Française. Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

- 1. Les cours :** cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne
- 2. Les exercices d'évaluation :** quizz type QCM, réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles



Formateurs référents

Des formateurs passionnés et reconnus à votre disposition.



Excellence des vidéos

Produites par nos ingénieurs pédagogiques dans nos studios.



Plateforme dédiée

Une plateforme en ligne pour suivre votre formation.



Supports pédagogiques

Des vidéos & documents téléchargeables disponibles.



À votre rythme

Sans arrêt de votre activité, apprenez à votre rythme et où vous voulez.



Mentor individuel

Un accompagnement privé avec des mentors experts.



Exercices en ligne

Des exercices dédiés afin de tester vos connaissances.



Forum d'échange

Un forum pour échanger avec les mentors et les apprenants.

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1 - Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

Florence Gilbert-Tersiguel : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de l'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

Sibel Yener : Maîtrise Commerce international, IAE Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

Tony Grave Marditsas : Maîtrise Management International, Aix-Marseille Université, Responsable des mentors dédiés aux parcours de formation au sein de l'École Française.

2 - Les modalités techniques selon lesquelles le Stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le Stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de l'ÉCOLE FRANÇAISE. Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : support@lecolefrancaise.fr.

Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme **Calendly** intégrée dans la plateforme e-learning.

Les professionnels experts sont diplômés respectivement :
Ressources humaines et en paie et administration du personnel

Ils disposent des qualités suivantes :

- Fibre pédagogique
- Aisance orale, écrite et relationnelle
- Expertise métier

3 - Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quizz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.



Modalités de sanction de l'action de formation

L'action de formation est sanctionnée par le passage d'une certification professionnelle qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences ciblées.

L'inscription au passage de cette certification professionnelle doit être effectuée par le Stagiaire, auprès du certificateur déclaré dans le programme, ainsi que sur la plateforme MonCompteFormation, et dans les conditions rappelées ci-après.

La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une attestation de formation téléchargeable au format PDF sur la plateforme e-learning de l'École Française, à la fin de la formation.

1 - Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur** : PIGIER
- **Certification professionnelle** :
« Responsable d'un point de vente en commerce de détail » du bloc de compétences n°1 « Réaliser et développer les ventes dans les points de vente physiques et virtuels » (RNCP36405).

2 - Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il pourra passer son examen en e-surveillance via la plateforme **Macertification.org**.

Le **tarif de passage du bloc de compétences de la certification professionnelle est inclus** dans le prix de la formation.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire aux épreuves conduisant à ce bloc de compétences de la certification professionnelle.

3 - Modalités d'évaluation lors des épreuves

L'examen se fait à 100% en ligne et dure 3 heures

Déroulement :

Il s'agit d'un **cas pratique écrit** d'une durée de 3 heures portant sur **la réalisation et le développement des ventes dans les point de ventes physiques et digitaux**. L'épreuve sera évaluée sur 20 points.

Le bloc est validé si la note obtenue est égale ou supérieure à **10/20**.

Plus d'informations à venir.

4 - Document délivré après le passage du bloc de la certification professionnelle

Un parchemin de réussite au bloc de compétences n°1 sera délivrée sous format dématérialisé à la suite de l'examen.

Celle-ci est valable à vie.

Accessibilité Handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

- Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors. Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80% des contenus vidéo) et la réalisation des quizz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.
- Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quizz en ligne sans être accompagnées. Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Nos équipes sont à votre disposition pour plus de renseignements.





L'ÉCOLE FRANÇAISE

LE POUVOIR DE SAVOIR



lecolefrancaise.fr

