L'ÉCOLE FRANÇAISE

PROGRAMME DE FORMATION

Responsable de magasin

RNCP 36405

Éligible CPF

100% en ligne

Certifiante

Vous souhaitez mettre en place une stratégie commerciale performante ?

Grâce à notre formation, maîtrisez toutes les étapes clés pour élaborer une stratégie commerciale adaptée à votre activité.

SOMMAIRE

Les informations pratiques 3

Le programme de formation 4

Une formation pratique 6

Notre accompagnement 7

Notre offre 8

Le secteur 10

Les métiers accessibles après la formation 11

Les modalités de formation et d'évaluation 12

Formation en ligne

RESPONSABLE DE MAGASIN

FRANCE COMPÉTENCES (RNCP 37075)

Préparez le bloc de compétences n°1 « Réaliser et développer les ventes dans les points de vente physiques et vir

Certificateur :

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

- **Durée estimée de l'action de formation :** 60 heures en e-learning à distance
- **Temps de formation :** 1 à 4 mois

Vous disposez néanmoins de 5 mois pour réaliser votre action de formation

Pour qui ?

- **Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.
- **Motivations :** Allier une analyse pointue, une vision stratégique solide et un engouement pour le commerce

Sanction

- **Certification :** Bloc 1 - compétence n°1 « Réaliser et développer les ventes dans les points de vente physiques et virtuels » (RNCP36405).
- **Examen bloc 1 :** Une mise en situation professionnelle par écrit en e-surveillance
- **Évaluation :** Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prêt à vous plonger dans un rôle combinant analyse stratégique et expertise commerciale ? Découvrez les compétences essentielles que vous développerez tout au long de votre formation.

- **Analyse de marché**
- **Modèle de vente client**
- **Fidélisation de la clientèle**
- **Optimisation de l'espace de vente**
- **Marketing et communication**

Responsable de magasin

PROGRAMME

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

DURÉE : 15 H ORGANISATION PHYSIQUE ET DIGITALE D'UN POINT DE VENTE

- **Agencement des espaces de vente:** Optimisation de l'organisation interne pour maximiser l'attractivité et la fonctionnalité
- **Digitalisation du point de vente :** Intégration de technologies numériques pour améliorer l'expérience client et la gestion des stocks
- **Organisation d'évènements commerciaux :** Étude de l'environnement concurrentiel sur le périmètre d'activité
- **Optimisation de l'expérience client** : Création d'un parcours client fluide et engageant

OBJECTIF :

Mettre en place une stratégie omnicanal.

DURÉE : 15 H LES ÉTAPES ET TECHNIQUES DE VENTE

- **Accueil dans l'acte de vente :** Etablissement d'un rapport de confiance et compréhension des besoins initiaux
- **Découverte dans l'acte de vente :** Écoute active pour cerner précisément les besoins et attentes du client
- **Argumentaire dans l'acte de vente :** Présenter des produits/services en mettant en avant leurs avantages en réponse aux besoins du client.
- **Conclusion de l'acte de vente :** Concrétiser la vente par une proposition adaptée et un accord mutuel

OBJECTIF :

Instaurer un modèle de vente et un accompagnement client adapté.

Responsable de magasin

PROGRAMME

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

DURÉE : 10 H — DÉVELOPPER ET ENTRETENIR LA RELATION CLIENT

- **Veille informationnelle :** Surveillance active des évolutions de marché pour adapter stratégies et offres en temps réel.
- **Entretien de la relation client :** Utilisation des insights de la veille pour personnaliser la communication et renforcer les liens.

OBJECTIF :

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

DURÉE : 20 H — COMMUNICATION ET STRATÉGIE COMMERCIALE

- **Élaboration de l'offre client :** Adapter l'offres aux besoins et attentes des clients pour augmenter l'attractivité et la fidélisation.
- **Définition de l'omnicanalité :** Définir les canaux de vente et de communication pour une expérience client sans couture.
- **Mise en œuvre du Merchandising :** Optimiser la présentation des produits et stimuler les achats sur le lieu de vente.
- **Conception de la communication commerciale :** Stratégies de communication ciblées pour promouvoir l'offre auprès du bon segment de clientèle.

OBJECTIF :

Analyser la demande et la concurrence pour élaborer une offre et mettre en place une stratégie omnicanal.

Responsable de magasin

UNE FORMATION PRATIQUE

Découvrez les atouts majeurs qui font de notre formation stratégie commerciale la référence pour une carrière réussie dans ce secteur.

DES OUTILS ET TECHNIQUES UTILES AU QUOTIDIEN

Pour vous accompagner au mieux dans votre parcours, nous mettons l'accent sur des techniques et outils indispensables à maîtriser. Vous retrouverez ainsi au sein de votre formation :

- **Analyser l'environnement (VRIO, PESTEL, PORTER, SWOT)**
- **La prise en main des outils d'automatisation**
- **Réaliser des tableaux de bord pertinents**
- **Optimiser le temps de travail et les effectifs**
- **Mener une analyse financière approfondie**

Maîtriser ces outils et techniques vous permettra d'optimiser votre efficacité et de naviguer avec aisance dans votre quotidien professionnel dans le domaine du commerce.

LES SUPPORTS DE FORMATION

Supports de cours variés

Profitez de PowerPoint interactifs, podcasts ou encore vidéos, disponibles 24h/24. Nos contenus garantissent un apprentissage dynamique et une expérience pédagogique enrichissante.

Exercices et cas pratiques

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.

Supports écrits téléchargeables

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.

Quiz en fin de module

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous autoévaluer et valider efficacement vos acquis.

Webinaires de formation

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.

Études de cas

Plongez au cœur de la réalité du métier grâce à nos études de cas. Vivez des expériences concrètes qui vous permettront d'affiner et d'appliquer vos compétences.

NOS GAGES DE QUALITÉ

Découvrez l'expertise de notre formateur et la renommée de notre école partenaire, deux éléments clés garantissant une formation d'excellence pour votre réussite professionnelle.

NOTRE FORMATEUR EXPERT

Co-créateur d'une agence

Loïc

Grâce à **un blog dédié aux sneakers** qu'il développe durant ses études, Loïc découvre par lui-même **le monde de l'affiliation et de l'influence**. Il choisit donc de rester dans cette voie et **co-crée en 2017 une agence spécialisée dans le Social Media**. En parallèle, il intervient **en tant que formateur depuis 2016** dans une école des métiers du digital.

NOTRE ÉCOLE PARTENAIRE

PIGIER

L'un des plus anciens réseaux d'écoles privées en France :

- **25 écoles** réparties sur tout le territoire français
- Plus de **13 000 étudiants** formés par an
- **Un objectif :** former aux métiers transversaux de bac à bac+5
- L'appartenance **à Eduservices**, un puissant réseau d'écoles

OBTENEZ VOTRE CERTIFICAT BACHELOR COMMERCE

Élevez votre expertise en décrochant votre **Bachelor Commerce**, une reconnaissance de compétences dans le domaine du commerce ! Obtenez votre diplôme et **lancez-vous dans une carrière innovante et stimulante** au cœur de la transformation digitale.

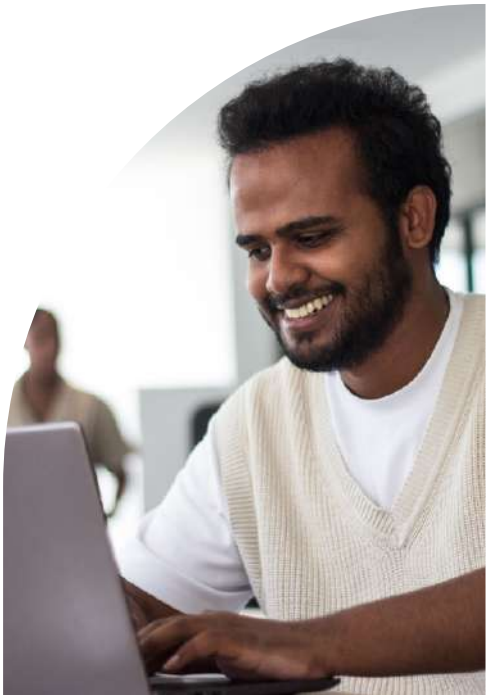
J'OBTIENS MON DIPLÔME

Responsable de magasin

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE COACH PERSONNEL CHEZ L'ÉCOLE FRANÇAISE



- **Onboarding :** Vous accompagne pour une prise en main réussie de la plateforme
- **Conseils méthodologiques :** Vous propose des conseils pour vous organiser et gérer votre temps
- **Interlocuteur de confiance :** Est à votre disposition pour résoudre toute difficulté rencontrée
- **Boost de motivation :** Intervient pour raviver votre motivation et maintenir le focus sur les objectifs
- **Suivi adaptatif :** Assure un suivi régulier et ajuste le soutien en fonction de vos besoins en évolution

MISSIONS

Faciliter votre expérience d'apprentissage à nos côtés et vous guider vers la réussite de votre projet

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro :** Vous partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine
- **Évolution des compétences :** Revient sur les notions clés et donne des explications détaillées
- **Boost de motivation :** Écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge
- **Orientation carrière :** Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus :** Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage

MISSIONS

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement

Responsable de magasin

COMPARATIF DE NOS OFFRES

Découvrez nos offres, élaborées pour répondre précisément à vos besoins et vous offrir une expérience d'apprentissage unique et de qualité, adaptée à votre projet.

	LIGHT	BASE	PREMIUM
Expertise			
Masterclass interactives animées en direct	✓	✓	✓
Conférences spécialisées pour développer votre employabilité	✗	✓	✓
Compétences			
Fiches synthèse et supports de cours PDF téléchargeables	✓	✓	✓
Cours vidéos engageants avec des formateurs experts	✓	✓	✓
Quiz, exercices et cas pratiques concrets	✓	✓	✓
Accès illimité aux contenus et leurs mises à jour à vie	✗ Limité à 1 an	✗ Limité à 3 ans	✓
Accompagnement			
Coaching personnalisé jusqu'à la certification	✓	✓	✓
Aide à l'organisation et conseils pratiques	✗	✓	✓
Séances privées illimitées* de mentorat avec un expert	✗ Limité à 5 séances valables 1 an	✗ Limité à 10 séances valables 1 an	✓
Service client prioritaire par mail et téléphone	✗	✗	✓
TARIFS	**1 599€** Soit 199,88€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge	**1 999€** Soit 249,88€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge	**2 299€** Soit 287,38€ pendant 8 mois TTC éligible à prise en charge

*à raison de 1séance/jour pendant 1 an

Responsable de magasin

VOTRE FORMATION AVEC NOUS

Unique sur le marché, notre formation en ligne combine des sessions en direct avec nos mentors, l'accès 24/7 à vos cours sur notre plateforme, un suivi personnalisé, et une communauté active, pour une expérience d'apprentissage riche et interactive.

ACCOMPAGNEMENT

Coaching personnalisé

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Mentorat illimité

Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.

Service client prioritaire

Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.

COMPÉTENCES

Cours vidéo accessibles à vie

Accédez à vos contenus de formation en illimité et l'ensemble de leurs mises à jour à vie

Fiches de synthèse

Retrouvez des fiches de synthèse pour les notions importantes de votre formation.

Approche pratique

Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles

ÉCHANGES

Communauté d'apprenants

Rejoignez notre forum privé pour échanger avec les autres apprenants et profitez d'actualités sur votre formation.

EXPERTISE

Conférence spécialisées

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Masterclass interractives

Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.

LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation par :**

- **Carte bancaire en mensualités**
- **Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences**
- **Les organismes publics comme Pôle Emploi**
- **Votre Compte Personnel de Formation (CPF)**

Responsable de magasin

DÉCOUVREZ LE SECTEUR

Le secteur du commerce joue un rôle vital, fusionnant stratégie et intuition pour renforcer efficacement la présence et la performance des entreprises sur le marché.

LES GRANDES LIGNES

Responsabilités diverses :

- Gestion d'équipe
- Suivi des objectifs de vente
- Gestion des stocks
- Maintien de l'image de marque

Cadre professionnel : Entreprises de toutes tailles, boutiques.

Compétences requises :

- Compétences en management
- Sens commercial aigu
- Maîtrise de la gestion de stock
- Aptitudes en communication
- Analyse et prise de décision

Perspectives de carrière :
Le responsable de magasin peut également postuler en interne à un poste de Directeur Commercial ou de Chef d'équipe commerciale.

LES ENJEUX ACTUELS

Face à **l'évolution constante des marchés** et **des comportements d'achat,** les enjeux du commerce intègrent la **maîtrise des tendances actuelles** et la capacité à **instaurer une relation client de confiance**. Ces éléments sont déterminants pour construire **une stratégie commerciale efficace et pérenne**.

→ Gestion de l'expérience client

Offrir une expérience client exceptionnelle est essentiel pour fidéliser les clients et stimuler les ventes en magasin, mais aussi veiller à ce que leurs équipes offrent un service client de qualité

OPPORTUNITÉ :

Une bonne gestion de l'expérience client offre des opportunités pour l'entreprise, en termes de fidélisation de la clientèle, d'augmentation des ventes et de différenciation concurrentielle.

→ Respect des normes de sécurité et de santé

Les responsables de magasin doivent veiller à ce que leur magasin respecte toutes les normes de sécurité et de santé en vigueur, en particulier en période de pandémie où des mesures supplémentaires peuvent être nécessaires pour protéger les clients et les employés.

OPPORTUNITÉ :

Les clients sont plus enclins à fréquenter un établissement qui respecte les normes de sécurité et de santé. L'entreprise renforce son image de marque et sa réputation.

→ Optimisation des opérations et de la gestion des stocks

Une gestion efficace des stocks est cruciale pour éviter les ruptures de stock et les surstocks, ainsi que pour maximiser la rentabilité du magasin. Les responsables de magasin doivent donc mettre en place des processus de gestion des stocks efficaces, utiliser des outils de prévision de la demande et collaborer avec les fournisseurs pour garantir un approvisionnement adéquat.

OPPORTUNITÉ :

Une gestion efficace des stocks peut aider à réduire les coûts liés aux surstocks, aux ruptures de stock. Les entreprises peuvent améliorer leur efficacité opérationnelle en réduisant les temps d'attente, ce qui contribue à améliorer leur expérience d'achat en évitant les frustrations liées aux ruptures de stock.

Responsable de magasin

TROUVEZ VOTRE MÉTIER

Face à un paysage commercial en constante évolution, une expertise en pilotage de la performance commerciale ouvre la porte à de nombreuses opportunités de carrières stimulantes.

→ **Ajoutez une compétence recherchée à votre CV et excellez dans différents métiers**

RESPONSABLE DE MAGASIN

C'est le poste directement lié à la formation. Les responsables de magasin sont chargés de superviser toutes les opérations d'un magasin, y compris la gestion du personnel, etc.

→ **Missions principales :**

- Gestion opérationnelle
- Gestion du personnel.
- Gestion financière
- Service client

RÉMUNÉRATION : 2 000€ À 3 400€ BRUT/MOIS

ACHETEUR

Analyser les tendances du marché et négocier avec les fournisseurs, les acheteurs sont responsables de sélectionner et d'acheter les produits qui seront vendus dans les magasins.

→ **Missions principales :**

- Analyse des besoins
- Sélection des fournisseurs
- Négociation des contrats
- Gestion des stocks

RÉMUNÉRATION : 1 800€ À 3 000€ BRUT/MOIS

RESPONSABLE DES VENTES

Gestionnaire des équipes de vente, les responsables des ventes supervisent les activités de vente d'une entreprise et l'élaboration de stratégies de vente.

→ **Missions principales :**

- Définition des objectifs
- Encadrement de l'équipe de vente
- Suivi des performances
- Reporting et analyse

RÉMUNÉRATION : 3 500€ À 5 000€ BRUT/MOIS

LES STRUCTURES QUI RECRUTENT

GRANDES SURFACES

Les grandes chaînes de distribution recrutent régulièrement des responsables de magasin pour gérer leurs succursales. **Une stratégie solide et essentielle pour naviguer sur les marchés mondiaux.**

MAGASINS SPÉCIALISÉS

Dans un domaine spécifique, tels que les magasins de sport , les magasins d'électronique , ou les magasins de jouets, recrutent également des responsables de magasin.

FRANCHISES

Qu'ils appartiennent à des franchises nationales ou internationales, recrutent également des responsables de magasin pour gérer leurs points de vente.

MODALITÉS

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.

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 conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire, BASE ou PREMIUM, que le Stagiaire a choisie.

Les professionnels experts 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 maximal de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire, BASE ou PREMIUM.

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 (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).**

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

MODALITÉS

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1- Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur : LA COMPAGNIE DE FORMATION - PIGIER**
- **Certification professionnelle : 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.

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

Durée de validité : Le bloc est validé si l'apprenant obtient plus de 10/20 à sa note.
Une attestation provisoire sera délivrée entre le moment de la correction de la copie et le jury annuel selon la note obtenue.
Un parchemin lié au bloc 1 sera délivré sous format dématérialisé 15 jours après le jury annuel.
Celui-ci est valable à vie.

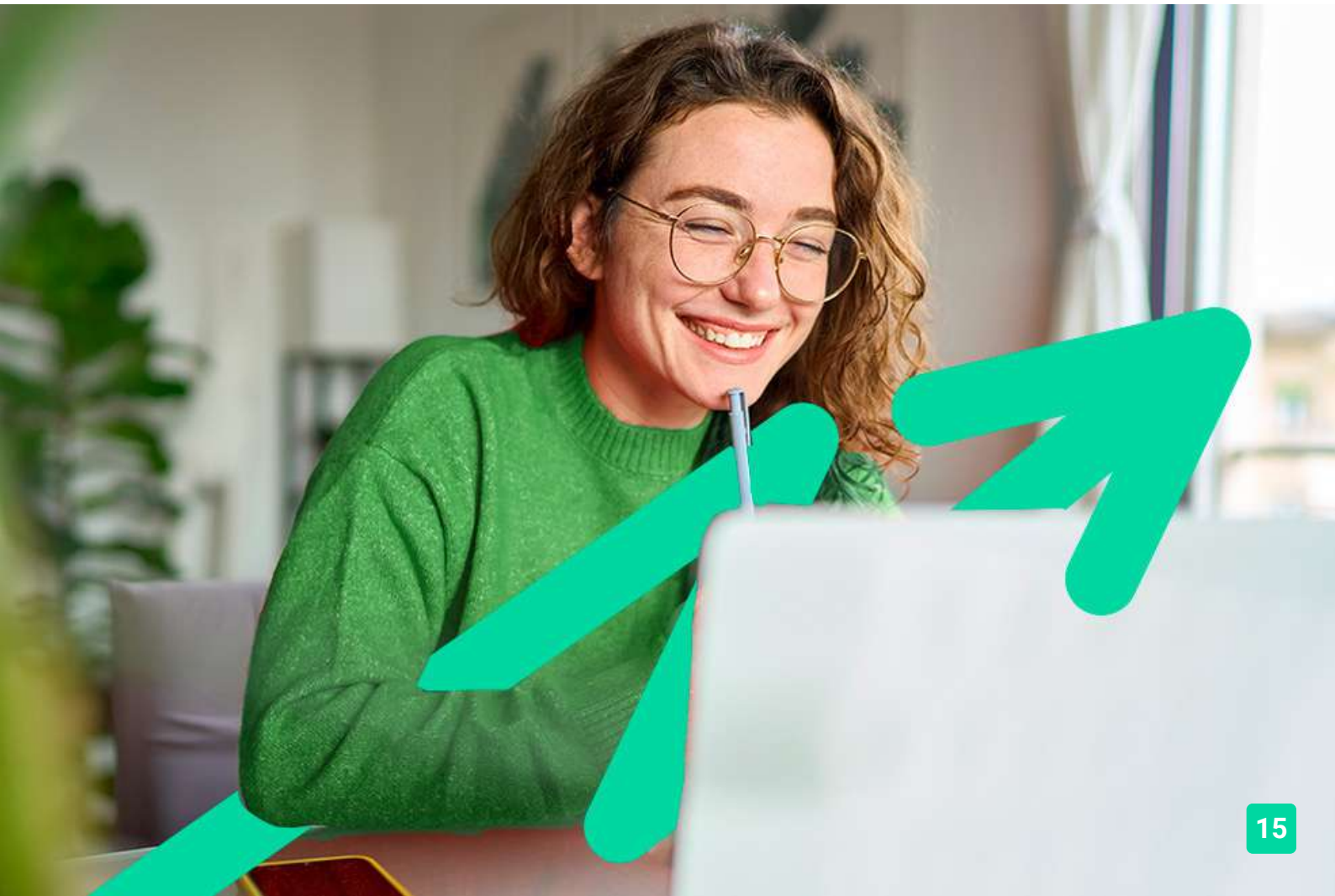
ACCESSIBILITÉ HANDICAP

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 quiz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.

→ Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz 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.



L'ÉCOLE FRANÇAISE

lecolefrancaise.fr