

MANAGER COMMERCE RETAIL (MCR) (Titre Professionnel – RNCP n°37005 niveau 6 ~BAC+3)

NEW

Gestionnaire de Rayon / Vendeur.euse confirmé.e
 (PARCOURS D'ÉVOLUTION PROFESSIONNEL)



Futurs RS /RM (Responsables de Secteur et de Magasin)



Groupe inter composé de 10 à 14 personnes
 Formations présentielle sur La Défense
 Classes virtuelles et e-learning à réaliser en distanciel
 Actions de Formation en Situation de Travail en magasin



19 jours de présentiel (répartis sur 5 semaines de déplacement)
 14 demi-journées de classes virtuelles
 91 heures d'Actions de Formation en Situation de Travail



Tarif : 6 700,00 € HT /participant, soit 24,54€/h
 Le tarif inclus les déjeuners lors des formations présentielle mais pas les déplacements / hébergements.
 Prises en charge professionnelle et non professionnelle possibles avec l'OPCO RNCP 37005

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

Passerelle non existante

- Identifier la stratégie de l'enseigne
- Diagnostiquer l'enseigne et le point de vente
- Réaliser le diagnostic externe du point de vente en identifiant les opportunités et les menaces de l'environnement et du marché
- Réaliser le diagnostic interne du point de vente en identifiant les forces et les faiblesses du point de vente du point de vue commercial, humain, managérial et financier
- Réaliser la synthèse du diagnostic pour déboucher sur un plan d'action axé sur l'innovation et le communiquer à la direction de l'Enseigne
- Définir un plan d'actions (AFEST) avec des objectifs quantitatifs et des objectifs qualitatifs (d'un point de vue commercial et RH)
- Identifier les tendances du marché en s'appuyant sur les études sectorielles – établir un business plan
- Mettre en place les structures de pilotage d'un projet et mobiliser les acteurs concernés (fournisseurs, prestataires de services, salariés)
- Suivre les effets de l'action innovante, évaluer les coûts et mettre en place les éventuelles actions correctives
- Organiser et optimiser l'offre produit et sa mise en valeur
- Développer une politique de conseil aux clients afin d'apporter une réponse en adéquation aux attentes des clients
- Organiser, gérer et suivre les circuits de distribution de la surface de vente et le stockage : en optimisant les flux de marchandise et la surface de stockage et en réimplantant la surface de vente en fonction de la saison et de l'offre mise en avant
- Déployer la politique nationale de stratégie cross-canal de l'enseigne
- Optimiser les solutions marketing de vente directe
- Identifier et formaliser les besoins en personnel pour mettre en œuvre le plan d'action
- 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
- Mettre en œuvre les nouvelles organisations de travail en lien avec les outils informatiques
- Fidéliser les collaborateurs en les accompagnants sur des évolutions de carrière
- Mettre en œuvre un management intergénérationnel adapté
- 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

Prérequis 2 années d'expérience en tant que Gestionnaire de Rayon ou 5 années d'expérience en tant que vendeur

Titulaire d'un diplôme ou certificat RNCP niveau 5 BAC+2 ou inscription en parallèle dans un processus de VAPP (validation des acquis personnels & professionnel)

Admission sur étude d'un dossier de candidature motivé avec signature d'une lettre d'engagement compte tenu de l'investissement personnel à réaliser

Nomination d'un tuteur en magasin, approuvant la candidature et signant lui aussi la lettre d'engagement

Compétences visées

- Elaboration d'un plan d'actions à partir de la stratégie de l'enseigne – BLOC 1
- Management commercial de la surface de vente – BLOC 2
- Management d'équipe – BLOC 3
- Gestion de la performance financière et de la rentabilité du point de vente – BLOC 4

Plateforme E-Learning

Module e-learning

Toutes les ressources liées à la formation sont disponibles (pour l'apprenant et son tuteur) sur une plateforme commune

Accès à Mon C@mpus : <https://formation-teract.com/>

Accédez à la
plateforme e-learning



BLOC 1 : ELABORATION D'UN PLAN D' ACTIONS A PARTIR DE LA STRATEGIE DE L'ENSEIGNE

- Ecosystème TERAC - 1H vidéo + 1 demi-journée classe virtuelle
- Stratégies d'enseignes et de marques propres - 2 demi-journées en classe virtuelle
- Stratégie commerciale et étude concurrentielle - 2 demi-journées en classe virtuelle
- TERACTION Santé Sécurité - 100% actions préventions - 20' e-learning + 2 x 1 journée présentielle

BLOC 2 : MANAGEMENT COMMERCIAL DE LA SURFACE DE VENTE

- Techniques de merchandising (global, gestion, visuel) - 2 journées présentielles
- ACT.com Agir Client en Tête pour améliorer l'efficacité commerciale omnicanale - e-learning + 2 journées présentielles
- Gérer les situations complexes en magasin - 1 journée présentielle

BLOC 3 : MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Manager par nature – 1H30 e-learning + 4 x 1 journée en présentiel
- Entretiens individuels (cadrage, recadrage, motivation, délégation, évaluations) – 3 x 1 demi-journée en classe virtuelle
- TERACTION Santé Sécurité Prévention des Risques Psychosociaux – 15' e-learning + 1 demi-journée en classe virtuelle
- Fondamentaux du droit social – 1 demi-journée classe virtuelle

BLOC 4 : GESTION DE LA PERFORMANCE FINANCIERE ET DE LA RENTABILITE DU POINT DE VENTE

- Optimiser la gestion des stocks et lutter contre la démarque – 2 journées présentielle
- Le pilotage de la performance – 2 journées présentielle
- Logistique et flux produits – 1 demi-journée classe virtuelle
- Fondamentaux du droit commercial – 1 demi-journée classe virtuelle

TRANSVERSE : EFFICACITE PROFESSIONNELLE & DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- Mieux se connaître pour mieux communiquer (et manager) – 2 journées présentielle
- Optimiser la gestion du temps et des priorités – 1 journée présentielle
- Organiser des réunions efficaces : préparation, animation, suivi – 1 journée présentielle
- Collaboration et esprit d'équipe – 1 journée présentielle

ACTIONS DE FORMATION EN SITUATION DE TRAVAIL

- Une AFEST consiste en une alternance de mises en situation de travail (plus ou moins accompagné par son tuteur) et de séquences réflexives (validées avec son tuteur) --> Apprendre en réfléchissant sur ce que je vais faire, ce que je fais et ce que j'ai fait

SITUATION PROFESSIONNELLE 1 : ANIMER UNE REUNION D'ÉQUIPE POUR DONNER DU SENS A L'ACTIVITE

- Suivre et animer un projet dans le magasin : planifier les réunions de suivi, définir l'ordre du jour et préparer les supports, rédiger les comptes-rendus
- Présenter à quelques-uns de ses collègues, au cours d'une brève réunion, un sujet d'actualité autour de TERACTION, des marques propres, de son enseigne ou de son magasin
- Préparer et animer un brief quotidien en intégrant les dimensions de pilotage commercial, d'actions de sécurité et de montée en compétences collectives (challenges)
- Animer une réunion managériale rituelle (hebdomadaire et/ou mensuelle) en suivant le plan recommandé à partir d'une préparation reprenant les chiffres de la période passée

SITUATION PROFESSIONNELLE 2 : MENER DES ECHANGES INFORMELS POUR MOTIVER SES COLLABORATEURS

- Réaliser un « tour du magasin » pour évaluer le niveau d'engagement des collaborateurs par des questions ouvertes et formuler des signes de reconnaissance et des feed-back
- Organiser un événement convivial qui rassemble l'ensemble de l'équipe : veiller à l'inclusion et respecter les volontés individuelles

SITUATION PROFESSIONNELLE 3 : VALORISER L'OFFRE EN MAGASIN POUR AMELIORER LE RESULTAT

- Identifier et évaluer les écarts entre les préconisations du groupe TERACTION et la réalité du terrain : parcours client, plan merchandising, offre produits, espace de stockage...
- Implanter les produits en rayon en adaptant le plan merchandising à la réalité du terrain (sens client, mobilier, produit référencés, état des stocks, ventes complémentaires, saisonnalité...)

SITUATION PROFESSIONNELLE 4 : MENER DES ENTRETIENS INDIVIDUELS AVEC SES COLLABORATEURS

- Réaliser le suivi mensuel d'un collaborateur en lui confiant des missions, en déléguant (cadrage) et en veillant à sa motivation et à sa montée en compétences (accompagnement)
- Réaliser un entretien d'évaluation (EADP, fin de période d'essai, etc.) pour réaliser une analyse détaillée de la période passée et fixer des objectifs SMART pour la période à venir

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation (tour Carpe Diem à la Défense et éventuellement en magasin ou entrepôt si pertinent)
- Mise à disposition d'une adresse e-mail et d'un compte Microsoft 365 pour accès aux classes virtuelles par Teams et au pack office (rédaction du dossier professionnel)
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques et mises en situation et exercices (individuels et en groupe)
- Brainstorming et échanges de bonnes pratiques
- Quiz en salle et en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents ou lors de la convocation

Dispositif de suivi de l'exécution des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- QCM digital ou papier
- Mises en situation
- Evaluation de la satisfaction de la formation
- Présentation à la certification « Manager Commerce Retail » (sous réserve de la réalisation de toutes les heures de formation)
- Constitution de 2 dossiers
 - Suivi des Actions de Formation en Situation de Travail (recueil des séquences réflexives avals réalisées)
 - Analyse de son groupe, enseigne, projet à mener en magasin
- Evaluation des connaissances acquises :
 - QCM en fin de parcours
 - Soutenance

Formateur(s)

Formateur confirmé, habilité par l'OF Campus Nature & Talents by TERACTION et membre de la Communauté des formateurs partenaires Campus. Environ la moitié du programme est animé par notre partenaire, habilité à délivrer la certification, l'IFCV