



Newsletter n°6 - Février 2023

# VOTRE NOUVELLE OFFRE DE FORMATION CAMPUS DISPONIBLE DES MARS 2023

Courant mars 2023, le Campus Nature & Talents by TERACT va diffuser sa nouvelle offre pour 2023-2024. Un support clé pour construire vos plans de développement des compétences.

Avec cette nouvelle offre, le Campus répond au plus près de vos enjeux business et humains en vous proposant des offres de formation et des modalités d'apprentissage inspirantes, digitales et impactantes.

## des parcours types proposés par métier

Pour vous faciliter l'utilisation du catalogue, des parcours types sont proposés par métier :

- ✓ Manager de magasin (DM)
- ✓ Manager de proximité (RM/RS-GR)
- ✓ Conseiller vendeur
- ✓ Hôte de caisse
- ✓ Fonctions sièges

et par étape professionnelle :

- ✓ Je prends mon poste
- ✓ Je me perfectionne
- ✓ Je me développe



Pour cette seconde offre de formation, le Campus vous propose un catalogue enrichi d'une vingtaine d'actions supplémentaires portant sur le management, la relation client & vente, le produit, la qualité/santé/environnement des collaborateurs, la gestion et le développement professionnel.

Ce catalogue est destiné à vous présenter les différentes formations, non pas par domaine, mais par métier (Manager, Conseiller.ère de vente, Hôte.esse de caisse) et d'y retrouver pour chacun d'eux, les formations à réaliser au moment de l'intégration (Je prends mon poste), les formations pour se perfectionner (Je me perfectionne) et les actions pour se développer (Je me développe).

L'objectif est de professionnaliser vos collaborateurs et aussi de les fidéliser en leur proposant des parcours de développement dans la durée.

Afin de tous pouvoir vous faire bénéficier de ces actions de formation, nous développons les approches INTER. Ainsi, sur la majorité des fiches programmes, un prix INTER (par personne) est précisé en plus du prix INTRA (par groupe).

Ce catalogue est la vitrine du Campus qui met en avant son niveau de qualité et aussi le professionnalisme de ses partenaires, afin de répondre aussi à vos demandes sur-mesure avec des dispositifs adaptés à votre enseigne.

Faites part de vos besoins lors d'un échange avec Stéphane ROUSSEUX, Responsable Pédagogique & Développement Commercial : [srousseaux@teract.com](mailto:srousseaux@teract.com) / 06 07 53 57 68.

Pour rappel, le Campus Nature & Talents by TERACT est certifié Qualiopi et référencé auprès de tous les OPCO. Ce référencement est aujourd'hui obligatoire pour pouvoir réaliser vos demandes de financements

## les principales nouveautés

### Relation Client & Vente

- ✓ Améliorer l'efficacité commerciale omnicanale (manager et vendeur)
- ✓ Coaching de vente

### Produit

- ✓ Maîtriser les fondamentaux du merchandising
- ✓ Mettre en scène ses produits

### Management

- ✓ Fonction tutorale : accompagner un alternant et transmettre son savoir-faire
- ✓ Manager par nature - Hébreux, Agile
- ✓ Réussir ses entretiens d'évaluation

### Gestion

- ✓ Optimiser la gestion des stocks et lutter contre la démarque



### QSE

- ✓ Accueillir une personne en situation de handicap
- ✓ Accompagner les clients du jardin responsable
- ✓ Préserver la qualité de vie au travail
- ✓ Animer un débat muséaire

### Développement Professionnel

- ✓ Canaliser mes émotions
- ✓ Gérer son stress efficacement
- ✓ Gérer son temps et son organisation
- ✓ Oser prendre la parole en public

### Parcours certifié d'évolution vers le poste de 15/16

- ✓ Manager Commerce Retail (MCR)

# DEPLOIEMENT DU DISPOSITIF AGIR CLIENT EN TÊTE : ACT.COM

Dès le 1er Juin 2023, votre Campus déploie le dispositif ACT.com : Agir Client en Tête afin de renforcer l'efficacité commerciale en magasin (2jours+2jours)

Pour répondre aux attentes des clients d'aujourd'hui\* : avoir **plus d'échanges**, de rencontres et d'initiations avec de vrais passionnés, créer une **relation authentique** avec les équipes en magasin et offrir une expérience client créatrice de valeur ajoutée partagée avec des experts, le Campus a créé le dispositif de formation ACT.com pour

- Se réappropriier et ancrer les fondamentaux de la relation client dans vos activités quotidiennes
- Repositionner le client au cœur de vos préoccupations
- Entraîner les managers de magasins et les équipes de vente à être acteurs de la performance
- S'inscrire dans la continuité des actions déjà réalisées

Ce nouveau dispositif ludique et vivant (40 % de théorie, 60 % de mise en pratique) comprend 3 volets :

## 1. Le parcours Manager

A l'issue de la formation, le manager sera capable de :

### (2 modules e-learning + 2 jours)

- INTRA : 1.500,00 € HT/ jour/groupe
- INTER : 350,00 € HT/jour/personne
- Frais de déplacement du formateur en sus

- Analyser les indicateurs commerciaux pour mieux piloter la performance commerciale du magasin et mettre en œuvre des plans d'actions adaptés à chaque contexte/situation/population.
- Intégrer les logiques de faible flux Vs fort flux clients dans son pilotage à travers une priorisation des actions terrains et des choix assumés.
- Intégrer les dimensions commerce et relation client dans tous ses rituels managériaux.
- Réussir des lancements de journée générateurs de dynamisme centrés sur les CPO (Comportements Professionnels Observables) gagnants à mettre en œuvre sur la surface de vente.
- Mettre en œuvre des techniques pédagogiques d'accompagnement des équipes sur le terrain.
- Animer la relation client et motiver ses équipes dans son quotidien

## 2- Le parcours Vendeur

### (2 modules e-learning + 2 jours)

- INTRA : 1.300,00 € HT/jour/groupe
- INTER : 250,00 € HT/jour/personne
- Frais de déplacement du formateur en sus

A l'issue de la formation, le vendeur sera capable de :

- Comprendre l'importance de son métier de vendeur dans l'expérience client et l'omnicanalité.
- S'appropriier, comprendre et savoir pratiquer toutes les étapes de vente TERACTION
- Intégrer les logiques de faible flux Vs fort flux clients à travers une priorisation des actions terrains.
- Comprendre les indicateurs commerciaux pour appliquer des choix pertinents sur ses actions de vente.
- Mettre en œuvre des techniques pédagogiques de développement de ses compétences sur le terrain.

## 3-Coaching de vente en magasin

- INTRA : 1.800,00 € HT/jour
- Frais de déplacement du formateur en sus

Ces coaching de vente en magasin ont pour objectif de :

- Partager ses problématiques et contraintes terrain pour adapter les outils de la formation à son magasin
- Mettre en œuvre de courts entraînements terrains (3') répliquables par les équipes au quotidien
- Bénéficier d'échanges avec des professionnels de la vente et de la formation pour trouver soi-même les solutions !

Pour inscrire vos collaborateurs, merci de remplir le dossier d'inscription et le renvoyer à :

**Stéphane ROUSSEAU**

Responsable Pédagogique & Développement Commercial



Pour en savoir plus sur ce dispositif de formation, l'OF Campus organise des Immanqu@bles, l'occasion de bien comprendre les enjeux de ce dispositif, les modalités de déploiement et de poser vos questions à notre partenaire IFCV avec qui nous avons co-construit le dispositif.  
Dates à retenir :

Dates à retenir :

- 6 mars de 9h55 à 10h45 pour les franchisés Jardiland
- 10 mars de 9h55 à 10h45 pour les franchisés Gamm vert
- 13 mars de 9h55 à 10h45 pour le réseau Nalod's

\* étude de l'observatoire prospectif du commerce de juillet 2021 : le commerce idéal de demain

## LES IMMANQU@BLES SUR AVRIL: TOUT SAVOIR SUR LES SERVICES ET LES FINANCEMENTS DE VOS PROJETS DE FORMATION AVEC L'OPCOMMERCE ET L'OCAPIAT

Début avril, votre OF Campus organise un Immanqu@ble en partenariat avec 2 OPCO (l'OPCommerce et l'OCAPIAT) afin que vous puissiez tout savoir à la fois sur les services proposés et sur les financements de vos projets de formation.

Au programme :

- Vos interlocuteurs, les espaces Web Services entreprise...
- Les financements possibles des actions de formation
- L'alternance : les avantages, l'aide à l'embauche, les outils à disposition
- Les prestations accompagnements proposées
- un temps de questions / réponses

2 rendez-vous vous sont proposés :

- le 04/04 de 9h55 à 10h45 avec l'OPCommerce
- le 05/04 de 9h55 à 10h45 avec l'OCAPIAT

Pour chacun de ces rendez-vous, les adhérents à chacun des OPCO seront invités.  
Les invitations pour ces Immanqu@bles seront envoyées dans la semaine du 6 mars.

Un replay sera disponible à l'issue de ces webinaires.

Nous vous attendons nombreux.



**WEBINAIRE**  
**Les Immanqu@bles**  
Tout savoir sur les services et les financements proposés par l'OPcommerce

**Vos animateurs**

- Olivier CORTYL, Directeur du développement des entreprises Campus Nature & Talents
- Nicolas COCHARD, Coordinateur régional de la France, l'opcommerce

04 avril 2023 de 9h55 à 10h45

Les thèmes abordés

- L'OPcommerce et vous : Vos Interlocuteurs, l'espace Web services entreprise...
- Les financements possibles des actions de formation
- L'alternance : les avantages, l'aide à l'embauche, les outils à disposition
- Les prestations accompagnements proposées par l'OPcommerce

Plus d'informations sur les financements et les services proposés à la page 10



**WEBINAIRE**  
**Les Immanqu@bles**  
Tout savoir sur les services et les financements proposés par l'OCAPIAT

**Vos animateurs**

- Olivier CORTYL, Directeur du développement des entreprises Campus Nature & Talents
- Galina ZADLA, Conseillère Entreprises OCAPAT
- Victor PIRES, Directeur Régional OCAPAT

05 avril 2023 de 9h55 à 10h45

Les thèmes abordés

- L'OCAPIAT : Vos Interlocuteurs, l'espace Web services entreprise...
- Les financements possibles des actions de formation
- L'alternance : les avantages, l'aide à l'embauche, les outils à disposition
- Les prestations accompagnements proposées par l'OCAPIAT

Plus d'informations sur les financements et les services proposés à la page 10

# LES CHIFFRES CLES L'UTILISATION DE MON C@MPUS PAR LES FRANCHISES



ont été réalisés à 100% par 404  
personnes



ont été commencés par 1 945  
personnes



n'ont pas encore commencé leur  
parcours sur Mon C@mpus

## INTERVIEW DU MOIS Retour d'expérience sur la formation Tuteur



**Marina TOUZEAU**  
Responsable RH Groupe CAVAC

[Découvrez l'interview](#)



**Rédacteurs :**  
Anne Sidonie MORCHOINE, Stéphane ROUSSEAU, Nathalie LETHULLIER  
Olivier CORTYL, Tiphaine NASCIMENTO, Fabrice DA CANAL

**Concepteur :** Lauréanne SHIRO

Campus Nature & Talents by TERA - 83 avenue de la Grande Armée 75016 Paris

Vous recevez cet email parce-que vous êtes présent sur la liste de diffusion du Campus Nature & Talents by TERA