



Manager



Être capable de :

- Accueillir, informer et orienter le client
- Traiter les réclamations clients
- Mettre en œuvre la stratégie et l'animation commerciale
- Garantir la sécurité des personnes, des biens et des produits
- Lutter contre la démarque
- Piloter les indicateurs de gestion économique
- Suivre l'activité et animer l'équipe
- Partager son savoir-faire
- Se positionner en manager de proximité
- Evaluer et développer les compétences collaborateurs
- Organiser et gérer le circuit des marchandises
- Réaliser la gestion des stocks
- Identifier les commandes à passer
- Appliquer les procédures sur l'organisation de la réserve, l'entretien du matériel et le suivi des déchets
- Réaliser les inventaires
- Garantir l'implantation des produits
- Garantir la qualité du balisage et l'étiquetage
- Garantir la mise en valeur des actions promotionnelles
- Assurer les relations extérieures et sociales
- Assurer la gestion des flux financiers



89 h



Plateforme de FOAD
Ordinateur
Connexion internet
Chargé de suivi pédagogique



Maîtriser les savoirs de base



Contenu de la formation

Accueil client
Traitement des réclamations clients
Mise en rayon
Assortiment
Notions de merchandising
La démarque
La transmission de l'information
Le compte d'exploitation
Les calculs commerciaux
Manager son équipe
Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs
Les opérations commerciales
L'organisation de la réserve
La gestion des stocks
L'inventaire
Gestes et postures
La gestion d'un point de vente

Modalités de suivi de l'exécution

Avancement des séquences de formation sur la plateforme de formation
Résultats des quizz
Rendez-vous pédagogique avec l'apprenant
Attestations d'assiduité

Evaluation des acquis

Evaluations des acquis corrigés par le chargé de suivi pédagogique