



CONTRIBUER À L'ANIMATION OPÉRATIONNELLE EN MAGASIN

Formation certifiante

OBJECTIFS

Être capable de :

- Déployer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Mettre en application la stratégie magasin avec l'équipe
- Gérer le travail des équipes
- Communiquer avec les collaborateurs au sein du magasin
- Suivre l'activité à l'aide d'indicateurs

CONTENU DE LA FORMATION

Le contenu peut être adapté au public formé

- Organisation humaine du magasin
- Les bases de la communication
- Participer et animer une réunion
- Etre à l'heure
- Mieux comprendre le client pour adapter son offre
- Identité visuelle
- Le commerce omnicanal
- La e-réputation
- Les opérations commerciales
- Les promotions
- La saisonnalité
- La réglementation des soldes
- La transmission de l'information
- La délégation
- La gestion des priorités
- Transmettre son savoir-faire
- Suivre la performance du rayon
- Analyser le tableau de bord
- Batir des plans d'actions

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les modalités peuvent être adaptées au public formé

- Séances à distance tutorées par un chargé de suivi (F/H)
- Mise en situation pratique
- Travaux en autonomie

MODALITÉS TECHNIQUES

Modules de formation et ressources pédagogiques en ligne accessibles sur notre plateforme (connexion internet requise)

CERTIFICATIONS

Attestation de fin de formation

ÉVALUATIONS

Evaluation du déroulement de l'action
Evaluation des acquis de la formation

PRÉ REQUIS

Maîtriser les savoirs de base

PUBLIC VISÉ

Tout public
Ouverte aux personnes en situation de handicap

Modalités Pratiques

LIEU DE LA FORMATION

A distance

DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

DURÉE DE LA FORMATION

13 h

COÛT PÉDAGOGIQUE

Prix : 455€
Possibilité de financement par le CPF (Compte Personnel de Formation)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par
- Téléphone : 05 62 14 45 67
- Mail : contact@ifcdis.fr
- Site Internet : www.ifcdis.fr