



RESPONSABLE D'UN POINT DE VENTE EN COMMERCE DE DÉTAIL

Certification professionnelle reconnue par l'État niveau 5

L'objectif de la préparation au Titre certifié Responsable d'un Point de Vente en Commerce de Détail est de former des professionnels qualifiés capables de réaliser les ventes, gérer les achats, la logistique et les stocks en magasin et d'animer la relation client.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

BLOC 1	BLOC 2	BLOC 3
Assurer une veille informationnelle digitale et physique auprès du réseau, de la clientèle et des partenaires	Gérer les stocks en suivant les indicateurs idoines	Identifier les besoins en compétences et en personnel
Identifier les besoins du client	Réaliser l'inventaire du point de vente	Conduire les entretiens
Entretenir la relation client	Définir les besoins en approvisionnement	Mettre en place un parcours personnalisé pour intégrer le nouvel arrivant
Digitaliser le point de vente	Sélectionner les fournisseurs à l'aide d'une matrice	Fixer les objectifs globaux et individuels
Déployer une stratégie commerciale omnicanal	Fixer les prix de l'offre client	Organiser la répartition du travail et la gestion du temps
Analyser la demande client et la concurrence existante	Suivre les règlements clients et fournisseurs	Mettre en place des outils d'animation collectifs et individuels
Agencer les espaces de vente physiques et virtuels	Veiller à l'application de la réglementation en vigueur	Adopter un comportement proactif
Mettre en oeuvre les techniques de merchandising et d'e-merchandising	Élaborer le budget prévisionnel du point de vente	Concevoir des outils d'analyse des performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale
Proposer et organiser des événements commerciaux	Évaluer les projets d'investissements en estimant leur rentabilité future et les risques associés	Mettre en place, en accord avec la direction, les formations adaptées à l'analyse des résultats individuels et collectifs
Concevoir la communication commerciale interne et externe	Concevoir un tableau de bord d'analyse de l'activité	
Analyser l'impact des actions mises en oeuvre	Élaborer un reporting argumenté régulier de l'activité du point de vente à la direction	

DURÉE ET RYTHME / 2 ANS

D'une durée de 2 ans, les périodes de formation s'étendent de septembre 2023 à juin 2025 (875h)

SEMAINE 1

3 jours par semaine en entreprise
2 jours par semaine à l'école

SEMAINE 2

4 jours par semaine en entreprise
1 jour par semaine à l'école

VOS MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis : Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (Baccalauréat)
La section peut contenir 8 à 25 stagiaires

Modalités d'accès : Tests en ligne et entretien de motivation

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Les enseignements sont dispensés sous forme de cours et de séminaires
- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique
- Préparation à la certification Le Robert
- Accès à nos plates-formes pédagogiques

VOTRE PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence en entreprise, sous la forme d'un contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou d'un stage (130 jours ouverts minimum) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

SUIVI ET ÉVALUATION DE VOTRE FORMATION

- Évaluation tout au long de la formation et entraînement aux épreuves de l'examen
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Validation par la présentation à l'examen et la délivrance du Titre certifié Pîgier, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles
- A l'issue de la formation seront remis une attestation de formation et/ou un diplôme
- Taux de réussite session 2022 : 92 %



Programme et validation de la formation

BLOC 1 : RÉALISER ET DÉVELOPPER LES VENTES DANS LES POINTS DE VENTE PHYSIQUES ET VIRTUELS

1. Vente et relation clients
2. Marketing et communication opérationnels
3. Techniques d'expression et de communication en français et en anglais
4. Marketing digital

Concevoir des outils de communication spécifiques au point de vente. Accueillir et découvrir les besoins du client. Vendre. Alimenter et exploiter le système de gestion commerciale

BLOC 2 : ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE DU POINT DE VENTE PHYSIQUE ET/OU VIRTUEL DANS LE RESPECT DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

1. Achats et logistique
2. Informatique commerciale
3. Budget

Gérer les stocks. Organiser les achats. Analyser les données d'activités de la structure et informer la hiérarchie.

BLOC 3 : MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

1. Animation de l'équipe de vente
2. Management
3. Droit du travail
4. Sensibilisation RSE

Recruter et intégrer les vendeurs. Animer l'équipe. Évaluer les performances.

Financement possible par Pôle Emploi et la Région / Devis sur demande

Tarifs et modalités de paiement : voir annexe jointe

ANIMATIONS PÉDAGOGIQUES

Séminaire Savoir-être

Ateliers sur plusieurs jours de développement personnel et professionnel.

Business Game

Simulation sur plusieurs jours, par équipe, intégrant différents thèmes liés à la réalité d'une entreprise.

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
1	Épreuve de Pratique Professionnelle (vente)	Pratique + orale	30 min + 20 min*	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Certifications complémentaires : TOEIC / Le Robert	Écrite	2h / 1 h 45	1
2	Mise en situation professionnelle	Écrite	4 h	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Business Game	Jeu en ligne	3 j	1
3	Rapport d'Activités Professionnelles	Écrite et orale	20 min + 20 min*	6**
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Séminaire Savoir-être	Écrite et/ou orale	3 h	1

* Préparation/présentation par le candidat + échange avec le jury

** Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise

Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences. Le passage de la Certification Le Robert et du TOEIC est obligatoire pour l'obtention du titre.

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences, pour plus de renseignements, nous contacter
Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.

NOTE :

Service Admission

Mélina PRESSIGOUT / Alexia METZ : 02 32 10 25 01 / 06 15 27 43 11

rouen@pigier.com

24 Place Saint Marc 76000 ROUEN