

RESPONSABLE DE RAYON

Date de mise à jour : 18/04/2019 | Ref: 12_AF_0000002019



Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs

- Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client
- Développer le chiffre d'affaires et d'atteindre les objectifs commerciaux fixés
- Développer l'aspect marchand et l'attractivité de l'espace de vente, en tenant compte de l'offre produit et des modes de consommation des clients
- Organiser et coordonner l'activité des membres de l'équipe
- Respecter et faire respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sûreté, de qualité et de protection de la santé au travail.
- Assurer l'interface avec les transporteurs, les fournisseurs, les conseillers commerciaux, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'enseigne.
- Prendre en compte au quotidien la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte et la responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

Programme de la formation

- Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal
- ?Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente.
- ?Réaliser le merchandising.
- ?Garantir les règles d'hygiène et de qualité alimentaire
- ?Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client.
- ?Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie.
- ?Intégrer les principes de la RSE à son management et à son organisation.
- Animer l'équipe d'un espace de vente
- ?Organiser l'activité au sein de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées.
- ?Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe.
- ?Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.
- ?Contribuer à la gestion opérationnelle des ressources humaines et à la prévention des risques professionnels.
- ?Intégrer les principes de la conduite de projet et du management transversale à sa posture professionnelle pour assurer la coordination entre son équipe et les différents acteurs internes et externes à l'entreprise.
- Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal
- ?Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente.
- ?Réaliser le merchandising.
- ?Garantir les règles d'hygiène et de qualité alimentaire
- ?Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client.
- ?Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie.
- ?Intégrer les principes de la RSE à son management et à son organisation.

- Animer l'équipe d'un espace de vente
- ?Organiser l'activité au sein de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées.
- ?Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe.
- ?Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien.
- ?Contribuer à la gestion opérationnelle des ressources humaines et à la prévention des risques professionnels.
- ?Intégrer les principes de la conduite de projet et du management transversale à sa posture professionnelle pour assurer la coordination entre son équipe et les différents acteurs internes et externes à l'entreprise.

Compétences transversales de l'emploi

?Transmettre des consignes oralement et par écrit.

?Utiliser les outils numériques nomades et les applicatifs de gestion d'un espace de vente.

?Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'enseigne.

Validation et sanction

Attestation de suivi de présence

Type de formation

Non certifiante

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Métiers visés

Code Rome

Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Parcours personnalisable : Pédagogique

Durée

260 heures en centre, 7 heures hebdomadaires

Conventionnement : Non

Financier(s)

Conditions d'accès

Public(s)

Commerçant, Conjoint collaborateur d'artisan, Demandeur d'emploi, Demandeur d'emploi longue durée, Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

Niveau d'entrée : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

Qualification de niveau IV ou 3 à 5 ans d'expérience de maîtrise en management de rayon

Modalités d'accès

Lieu de réalisation de l'action

formation entièrement présentielle

Adresse

LV CONSULTANTS

ROUTE DE MONTABO

4160

97300 - Cayenne

Responsable :

Téléphone fixe : 05 94 40 40 76

Contactez l'organisme

Contacts

Contact sur la formation

Responsable :

Téléphone fixe :

fax :

Site web :

Contactez l'organisme

Contactez l'organisme formateur

LV CONSULTANTS

SIRET: 84167697600019

97300 Cayenne

Responsable : VERISSON

Téléphone fixe : 05 94 40 40 76

Site web : <http://www.lvconsultants.fr>

Contactez l'organisme

Eligibilité de cette formation au compte personnel de formation

Code CPF - Début de validité :

Période prévisibles de déroulement des sessions

du 06/05/2019 au 20/12/2019

débutant le : 06/05/2019

Adresse d'inscription

LV CONSULTANTS

ROUTE DE MONTABO

4160

97300 - Cayenne

Etat du recrutement : Ouvert

Modalités : Entrées/sorties permanentes

Organisme responsable

LV CONSULTANTS

SIRET : 84167697600019

Adresse

LV CONSULTANTS

ROUTE DE MONTABO

4160

97300 - Cayenne

Téléphone fixe : 05 94 40 40 76

Contactez l'organisme