



CONTENUS ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉS

Elaboration d'un plan d'action à partir de la stratégie d'enseigne

- Réaliser un diagnostic commercial complet
- Définir un projet opérationnel
- Piloter le projet en élaborant un plan d'action
- Mesurer la performance des actions proposées
- Mobiliser les parties prenantes du projet
- Mesurer la performance économique des actions
- Prévoir des actions correctives et une continuité aux actions réalisées

Management opérationnel RH

- Identifier et formaliser les besoins en personnel
- Définir un plan de recrutement
- Organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances
- Définir les objectifs des collaborateurs
- Professionnaliser les collaborateurs
- Suivre l'activité des collaborateurs et en cas de difficulté,
- Proposer des actions correctives
- Mettre en place des entretiens d'évaluation et faire des propositions sur l'évolution des collaborateurs ou sur des actions de formation

Management opérationnel commercial

- Mettre en œuvre une politique commerciale et une stratégie d'offre produit
- Organiser et optimiser l'offre produit
- Maitriser les différents circuits de distribution et de logistique
- Maitriser le marketing digital, le fonctionnement et les différentes stratégies de distribution cross-canal

Gestion de la performance économique et financière

- Définir et suivre les objectifs commerciaux de vente
- Développer la performance de son centre de profit (marge)
- Concevoir ou adapter le système d'information commerciale (SIC) pour suivre l'activité et mesurer la performance
- Établir les tableaux de bords et un budget de fonctionnement
- Analyser les écarts par rapport au budget prévisionnel
- Proposer des actions correctives et des axes d'amélioration du résultat
- Faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la Direction

Objectifs

A l'issue de la formation, le détenteur du Titre RNCP de niveau bac +3 un étudiant sera capable :

- D'optimiser la surface de vente
 - D'animer la relation client
 - De garantir la performance financière de la surface de vente
 - De manager les équipes et gérer le personnel, le tout en tenant compte de la politique et de la stratégie de l'enseigne
-

MODALITÉS & DÉLAIS

- Étude du dossier, tests de niveau et entretien de motivation
- Rentrée en Septembre

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un Bac +2 ou TITRE RNCP
- Être motivé(e) avec un savoir être développé

PLANNING

- 2 jours de cours par semaine
- 3 jours en entreprise

INTERVENANTS

Des formations assurées par des professionnels passionnés et experts dans leur domaine. Retour expérience terrain exploité pour la transmission des savoirs
