FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE 2022

Gérer une activité commerciale en univers marchand

SB FORMATION
CFA Saint-Bénigne

OBJECTIFS

- ✓ Gérer les stocks de marchandises et les produits en magasin
- ✓ Présenter les produits pour les vendre
- ✓ Gérer l'unité commerciale et suivre l'activité
- ✓ Animer un projet commercial

CONTENUS

Les flux des marchandises et la gestion des stocks
- Gérer les achats et les approvisionnements
- Optimiser les stocks

La présentation des produits en magasin
- Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel
- Réaliser la présentation marchande de produits en magasin

La vente et la qualité du service client
- Assurer la qualité de service à la clientèle
- Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale
- Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle
- Dynamiser l'offre de produits et de services

La planification et l'organisation de l'activité
- Planifier l'activité / organiser le travail

La gestion de l'équipe
- Constituer une équipe commerciale professionnelle et motivée
- Former, animer, stimuler une équipe commerciale

L'animation d'un projet commercial
- Concevoir un projet d'action commerciale
- Conduire un projet / Evaluer le projet

La réalisation des prévisionnels
- Assurer la gestion prévisionnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Enrichir et exploiter le système d'information commercial
- Intégrer les technologies de l'information dans son activité

La gestion et le suivi des résultats
- Assurer le fonctionnement de l'unité commerciale
- Assurer la communication des résultats de l'activité
- Réaliser et exploiter des études commerciales

MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'explications, de mises en situations concrètes et de réalisations en autonomie.

ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI

Cette formation est animée en présidentiel. Le formateur communique à l'issue de la formation une adresse mail permettant d'accéder à un support technique en lien avec le cours.

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation des compétences acquises réalisées à l'issue de la formation.
Délivrance d'un certificat de Compétences émis par Sb Formation.

EJ 05.2022

PUBLIC

Personnes souhaitant découvrir les différentes étapes de la gestion commerciale en univers marchand.

PRE-REQUIS

Connaissances de base en commerce-distribution.

MODALITES DE FINANCEMENT

Plusieurs modalités de financement possible selon votre situation : autofinancement, OPCO…

DUREE

21h / 3 jours – Niveau découverte
21h/3 jours – Niveau Perfectionnement

DELAIS D'ACCES

Formation à la carte. La date de démarrage est négociée au moment de la signature du devis.

TARIF

Nous consulter : tarif différent selon les modalités de participation choisies : inter, intra, cours particulier… Vous pouvez vous référer au devis fourni avec ce plan de formation

INTERVENANTS

Intervenant spécialisé en gestion commerciale

VALIDATION

Des exercices de mise en situation vous permettront d'identifier les compétences acquises. Certificat de compétences délivré par Sb Formation

DATE ET LIEU

Nous consulter pour connaitre les dates de formation
Formation proposée au centre de formation :
9, avenue Jean Bertin 21000 DIJON
Formation possible sur d'autres lieux à votre demande.

ACCESSIBILITE

Toutes les formations Sb sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez le référent handicap Sb.

CONTACT :

Laetitia PAUGET
Relation entreprise Sb Formation
Tel : 03-80-70-12-06
Mail : laetitia.pauget@groupe-sb.org

Procédure d'accès à la formation :

Cette formation est accessible après signature d'une convention de formation et après acceptation des conditions générales de vente de Sb Formation.

Les étapes d'inscription sont les suivantes :

1. Identification lors d'un contact des besoins de formations spécifiques du demandeur.
2. Envoi par Sb Formation du programme de formation et d'un devis.
3. Retour du devis signé et acceptation des modalités de déroulement de l'action.
4. Réception par le demandeur de la convocation à la formation.
5. Démarrage de la formation.

Votre contact durant la formation : Laetitia PAUGET

Public en situation en handicap :

Sb Formation vous propose de contacter son référent handicap qui vous accompagnera dans les différentes démarches visant à faciliter votre accueil en formation.

Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences :

Sb Formation réalise également des actions permettant de valider un/des blocs de compétences ciblés par cette formation dans le cadre d'un dispositif qualifiant de longue durée permettant la délivrance d'un diplôme ou d'un certificat.

Equivalences : Cette formation ne donne pas lieu à une équivalence.

Passerelles : Cette formation est une composante du cursus vente - commerce proposé par Sb Formation.

Suites de parcours :

Cette formation peut être complétée par d'autres modules permettant l'acquisition et le perfectionnement de compétences complémentaires.

L'ensemble de notre offre de formation est publiée sur le site internet Sb Formation à l'adresse www.sb-formation.fr

Débouchés :

Les compétences mises en œuvre dans le cadre de cette action de formation visent à la professionnalisation des participants, permettant de développer de nouvelles compétences mobilisables dans votre activité professionnelle actuelle ou à venir.

Valeur ajoutée de Sb Formation :

- Formation animée par des formateurs professionnels en lien avec les entreprises du domaine d'activité concerné.
- Possibilité de poursuivre sa formation dans le cadre d'un parcours qualifiant.
- Formateurs aguerris, et permanents (80% de nos intervenants ont plus de 10 ans d'expérience dans l'animation de formation).
- Entreprises partenaires qui renouvellent leur confiance en Sb année après année (3 000 entreprises ont déjà fait appel à nos services).

Sb Formation CFA Saint Bénigne
9 Avenue Jean Bertin 21000 DIJON
03.80.70.12.32 sbformation@groupe-sb.org