

Déroulé Pédagogique de Formation

Formation Référence N° :	2
Intitulé :	Maîtriser les différentes missions de vendeur en magasin
Formateur :	François BONNAL
Finalité de la formation :	maîtriser les nombreuses missions d'un vendeur en magasin qui peut être chargé de l'agencement du magasin ou des rayons, de conseiller, renseigner et accompagner les clients dans leur choix, de veiller à ce qu'ils soient satisfaits afin de les fidéliser, d'enregistrer de manière fiable les transactions, de suivre les indicateurs de performances définis par la direction
Compétences :	<p>Compétences visées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - disposer les articles dans les rayons, organiser son magasin au mieux pour améliorer l'indice de vente - être à l'aise avec les chiffres, opérations de rendu, calcul de stock, comprendre les indicateurs (indice de vente, panier moyen, marge, etc) - éditer toutes les étiquettes dont le prix est modifié, vérifier l'étiquetage des prix, comprendre la politique tarifaire - veiller à l'approvisionnement des rayons, éviter les ruptures - accueillir et conseiller les clients - fournir les informations demandées, faire la démonstration des articles si nécessaire, les présenter au mieux avec le site ou le téléphone - encaisser les transactions et s'assurer de la cohérence de celles-ci - éventuellement, contrôler les recettes en fin de journée, vérifier les stocks et passer les demandes de réassort

N° étape	Horaire	Durée	Compétence	Objectif pédagogique	Méthode pédagogique	Contenu	Outils/Supports pédagogiques	Que font les apprenants ?	Outil d'évaluation	Notions	Questions	Réponses aux évaluations
	9h00-9h30	30min		Connaître les participants Introduire les objectifs pédagogiques et la finalité de la formation. Accueillir les stagiaires dans une démarche bienveillante	Pédagogie Participative et active	1. Présentation du formateur, du parcours professionnel et de l'expérience acquise sur le logiciel et les systèmes ERP 2. Présentation des apprenants, tour de table 3. Attente besoin 4. Présentation des objectifs et finalités de la formation et séquençage de la journée 5. Rappel des modalités techniques de la formation 6. Signature des états de présence	Poste de travail individuel Interface ADVANCE de la formatrice Manuel utilisateur Manuel technique (dématérialisé, en ligne)	Ils se présentent individuellement et font part de leurs attentes Mise en questionnement relative aux conditions de réalisation de la formation auprès de la formatrice				
	09h30-10h30	60min	S'approprier les différentes compétences nécessaires à ce métiers	Arriver à retrouver les différentes compétences nécessaires à ce métier	Pédagogie participative et mise en situation	Identifier les différentes compétences : 1. Savoir communiquer avec les clients 2. Bien organiser son magasin 3. Identifier des indicateurs et les suivre 4. Avoir un magasin bien approvisionné (ruptures) 5. Utiliser au mieux les outils informatiques pour présenter les produits au client 6. Enregistrer les transactions magasin avec fiabilité 7. Etre rigoureux (rendu monnaie, clôture de caisse)	Paper Board, on écrit les propositions	Les apprenants essaient d'identifier les compétences	Notions évaluées à l'oral qui seront repositionnées en fin de parcours par le questionnaire d'évaluation des compétences	Liste des compétences visées		
	10h30-10h45	15min	Pause									
	10h45-12h00	85min	Etre à l'aise avec les chiffres	Comprendre les indicateurs clé du magasin	Pédagogie expérimentielle et mise en situation	Identifier les indicateurs essentiels d'un magasin : 1. Panier moyen 2. Indice de vente 3. CA période (journee, mois, année) 4. Taux d'évolution 5. Taux de marge / Taux de marque	Travail individuel sur ordinateur	Les apprenants identifient les indicateurs, et donnent les formules de calcul de chacun d'eux	Quizz à 11H45 sur les indicateurs	les indicateurs et leur calcul	1. Quelle est la définition de "L'INDICE DE VENTE" 2. Calculez le taux de marge d'une vente de 120€ avec un Prix d'achat de 80€	QUIZZ
	12h00-13h30	90min	Pause Repas									
	13h30-15h00	90min	organiser son magasin	Comprendre la mécanique des tarifs	Pédagogie participative et mise en situation	Comprendre la tarification magasin 1. Tarif Général 2. Tarif Internet 3. Tarif promotions 4. Tarif catégorie de clients	Travail de groupe sur ordinateur	Echanges oraux autour des notions de tarifs, et identification dans l'ERP des différents tarifs	Quizz à 14H45 sur les tarifs	Comprendre les mécaniques de tarifs	1. J'ai une référence avec 100 en stock physique, un client commande 20, quelle est la valeur de : - Stock physique - Stock en commande Client - Stock disponible	QUIZZ
			organiser son magasin	savoir éditer les étiquettes	Pédagogie participative et mise en situation	Quelles méthodes pour éditer les étiquettes magasin : 1. Utiliser l'indicateur des tarifs modifiés 2. Faire une file d'article à éditer 3. Utiliser un document comme support d'édition 4. Imprimer une étiquette depuis la fiche produit	Travail de groupe sur ordinateur	les apprenants impriment les étiquettes selon tous les modes opératoires				
			organiser son magasin	Bien gérer ses stocks	Pédagogie participative et mise en situation	Comprendre toutes les notions de stock 1. Stock Physique 2. Stock en commande client 3. Stock en commande fournisseur 4. Stock disponible 5. Stock à terme	Travail de groupe sur ordinateur	Echanges oraux autour des notions de stock, et identification dans l'ERP de ces stocks	Quizz à 14H45 sur les stocks	Comprendre les mécaniques de stocks	1. J'ai une référence avec 100 en stock physique, un client commande 20, quelle est la valeur de : - Stock physique - Stock en commande Client - Stock disponible	QUIZZ
	15h00-15h15	15min	Pause									
	15h15-17h00	105min	approvisionner son magasin	savoir faire une demande de réapprovisionnement (DDR)	Pédagogie expérimentielle et mise en situation	Les différentes méthodes de saisie des demandes de réapprovisionnement : 1. Saisir les DDR depuis une commande client 2. Saisir une DDR depuis la fiche produit 3. Saisir une DDR depuis le back-office	Travail de groupe sur ordinateur	les apprenants saisissent sur leur ordinateur les différents documents	Quizz à 17h	Saisir une DDR sur commande client	J'ai un client qui me commande un article que je n'ai pas, comment faire	QUIZZ

Suivi	Evaluation
Oui	OK
Non	NOK
En-cours	
A venir	