



CONTENU FORMATION
EMPLOYE DE VENTE POLYVALENT EN MAGASIN
(Titre enregistré au RNCP, niveau IV. JO du 21/12/23)
Échéance du titre 21/12/2026

La méthodologie de la pédagogie différenciée consiste à :

- Maintenir la motivation du jeune
- Le structurer dans son apprentissage
- L'évaluer

Elle sera pratiquée par le formateur et par le tuteur en entreprise.

Il s'agit de le rejoindre là où il est, le faire s'exprimer, lui donner des méthodes, lui fixer un objectif ou une tâche à effectuer, l'entendre sur ses idées, ses facilités, ses difficultés.

Objectifs Pédagogiques (être capable de) :

S'INFORMER

- Rechercher les structures, les organismes, les services d'information de soins
- Formuler une demande d'information
- Recueillir, décoder, sélectionner et traiter l'information.

METTRE EN ŒUVRE UNE ACTION

- Effectuer des choix raisonnés
- Organiser l'action
- Réaliser l'action
- Evaluer l'action

ANALYSER UNE SITUATION DANS SA GLOBALITE

- Déterminer les éléments pertinents d'une action
- Déterminer les possibilités d'une action
- Mettre en œuvre des connaissances

COMMUNIQUER

- Utiliser les moyens de communication verbaux et non verbaux
- Etablir une relation avec autrui

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Module N° 1 :

Aménagement des rayons et des linéaires au sein d'un magasin

1. Installation des produits dans les rayons, les linéaires et les espaces de vente
 - Analyser des politiques commerciales de magasins
 - Etudier des plans de masses
 - Travailler sur des implantations de rayons
 - Identifier des objectifs de mises en avant de produits
 - Définir des emplacements de produits dans des rayons
 - Réaliser des mises en rayons de produits et de marchandises
 - Optimiser des dispositions de produits sur des rayons
 - Mesurer l'efficacité d'une nouvelle implantation
2. Gestion de la disponibilité et de l'état des produits dans le rayon
 - Adapter des aménagements à des caractéristiques de linéaires
 - Contraintes et spécificités des rayons traditionnels
 - Soigner des présentations de produits et de marchandises
 - Contrôler des états de produits et des états d'emballages
 - Réaliser des affichages de marchandises sur des linéaires
 - Contrôler des qualités globales d'aménagement de rayons
 - Connaissance des règles d'hygiène et sécurité en magasin
3. Affichage des réglementations et étiquetage des prix dans la surface de vente
 - Contrôler la présence de l'affichage réglementaire en rayon et son actualisation (ILV : Information sur le Lieu de Vente),
 - Réaliser un affichage en matière de réglementation, d'hygiène et de sécurité
 - Soutenir et développer l'affichage à destination des personnes en situation de handicap
 - Contrôler l'étiquetage des produits et marchandises et réaliser les étiquettes de prix
 - Adapter les affichages et les étiquettes en matière de contenus et de formats

Module N° 2 :

Gestion des stocks de marchandises au sein d'un magasin

1. Réception et entreposage des produits au sein d'un magasin

- *Analyser et évaluer les stocks de marchandises*
- *Analyser les volumes et les statistiques de ventes*
- *Respecter les politiques de gestion de stocks des produits*
- *Identifier les problèmes d'écoulement des stocks*
- *Analyser et évaluer les fréquences d'achats auprès des fournisseurs*
- *Analyser les stratégies d'écoulement des stocks des points de ventes*
- *Analyser les stratégies d'écoulement des stocks de rayons spécifiques (Traditionnel - Hygiène - Épicerie)*
- *Proposer des traitements de la gestion des stocks (de produits et de marchandises)*
- *Justifier des propositions d'écoulement des stocks*
- *Evaluer les coûts et les conséquences des stockages importants de marchandises*
- *Gestion des soldes*

2. Participation à la démarche d'approvisionnement et de réapprovisionnement du magasin

- *Réaliser le rangement des stocks et des réserves de marchandises*
- *Adapter les rangements à des types de marchandises et de produits*
- *Réaliser des inventaires de marchandises*
- *Inventaires spécifiques tournants*
- *Identifier les écarts entre stocks théoriques et stocks réels*
- *Garantir la conservation des marchandises*
- *Contrôler le respect des conditions de conservations des produits*
- *Gestion et conservation des produits périssables*

Module N°3 :

Construction d'une relation commerciale et d'une expérience client au sein d'un magasin

1. Accueil du client

- *Accueillir des clients dans des points de ventes et des rayons*
- *Élaboration d'un message d'accueil personnalisé*
- *Adopter des attitudes commerciales*
- *Echanger avec les clients pour identifier leurs besoins*
- *Orienter des clients dans des espaces de vente*

- Identifier et cibler des types de produits recherchés
- Sélectionner des gammes de produits adaptées aux recherches des clients
- Élaboration d'un argumentaire adapté à chaque rayon

2. Accompagnement du client dans son acte d'achat au sein du magasin

- Accompagner des clients dans leurs actes d'achats
- Exposer des différences et réaliser des comparatifs entre produits disponibles
- Élaboration d'un argumentaire technique
- Présenter et commercialiser des services associés à des produits
- Les différentes possibilités de financement

Module N° 4 :

Gestion et développement des ventes d'un magasin

1. Gestion commerciale et financière des ventes effectuées sur la surface de vente ou dans le magasin

- Analyser des tableaux de bords et des tableaux de suivis d'activités commerciales
- Lecture des différents résultats et interprétation
- Analyser et contrôler l'atteinte des objectifs de vente de produits précis
- Etudier les résultats économiques et les résultats commerciaux des rayons
- Analyser les niveaux de marges sur la vente de produits et de marchandises
- Notion de marge variable et marge fixe
- Evaluer l'atteinte des objectifs de résultats nets des rayons et des points de vente
- Rechercher les explications concernant les variations de résultats
- Analyser l'impact de la politique des prix sur les ventes
- Analyse de la concurrence et de la politique prix

2. Animation promotionnelle et commerciale au sein de la surface de vente ou du magasin

- Rechercher des possibilités d'amélioration de résultats économiques et/ou commerciaux des points de vente et/ou rayons
- Interpréter les tendances liées à la commercialisation des produits
- Effectuer des projections à moyen terme

- *Analyser des opportunités de référencements de produits et/ou de marques.*
- *Différents scénarios possibles et exercices de simulation*

3. *Prise en charge du click-and-collect, d'une commande en ligne ou d'un drive*

- *Réceptionner ou prendre la commande, via un carnet de commande ou un bon de commande ou une commande en ligne*
- *Préparer la commande en réunissant les produits commandés*

Durée totale de la formation : 808 heures