Gestionnaire d'un point de vente (H/F/X)

Vente - Marketing

Chef d'entreprise

Durée

2 ans

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Diplôme

Pratique en entreprise / Alternance

Oui

Métier en pénurie / Fonction critique

Oui

Vous avez toujours rêvé d'être votre propre patron/patronne ? Vous aimez le monde du commerce et souhaitez ouvrir votre boutique ou gérer une grande surface ? Grâce à cette formation de Gestionnaire d'un point de vente, vous apprenez le métier de vendeur/magasinier, mais aussi celui de gérant.

Le Gestionnaire et la Gestionnaire d'un point de vente sont les gérants, les dirigeants d'un magasin, d'une boutique ou d'un supermarché.**Au quotidien, ils gèrent aussi bien les activités commerciales et logistiques liées à un commerce, que le management d'équipe de magasiniers et la vente. Ils peuvent très bien être l'unique travailleur d'une supérette, ou le gérant d'une très grande surface.**Selon la surface du commerce, ils sont amenés à effectuer différentes tâches et doivent donc être très polyvalents. Ils décident notamment de la politique à adopter envers les clients et aussi de l'agencement du magasin.

Au cours de cette formation de chef d'entreprise, vous développerez toutes les compétences et apprendrez toutes les techniques nécessaires au métier de **Gestionnaire d'un point de vente** :

Maîtriser les techniques de ventes : vous vous formez au métier de vendeur/magasinier puisque vous devez en maîtriser les techniques. Vous apprenez les différentes techniques de ventes et les opérations quotidiennes liées à l'activité commerciale. Vous apprenez et maîtrisez les services tels que l'après-vente, les échanges, garanties… Vous analyser les différentes méthodes de vente et les ventes à distance.

Agencer et aménager un magasin : vous apprenez à « construire » votre point de vente. Vous choisissez les différents types de mise en évidence de produits selon le type de commerce : vitrines, tête de gondole, facing, rangement… Vous apprenez à gérer la disposition des marchandises dans les rayons, au sein d'un magasin. Vous prenez en compte la circulation des clients mais aussi de la logistique.

Assurer la logistique liée à un commerce : vous apprenez à gérer les stocks de marchandises et leur approvisionnement. Selon l'inventaire du magasin, vous planifiez les commandes afin d'éviter les ruptures de stocks. Vous apprenez à réceptionner les livraisons, à préparer les marchandises à la vente dans le magasin, à ranger les articles livrés dans le stock ou dans les rayons. Vous apprenez les différentes techniques de rotation des stocks. Vous choisissez vos fournisseurs en fonction de leur gamme de produits et de ce que vous souhaitez vendre. Vous apprenez à organiser un contrôle global périodique au sein du magasin.

Développer le marketing et les relations commerciales : vous développez vos compétences en marketing lors de la formation. Vous apprenez notamment à définir une image de marque et à la développer. Vous apprenez à manipuler les médias et les supports publicitaires pour améliorer votre visibilité et vous faire connaître sur le marché. Vous exploitez les différents outils de merchandising pour démarcher des clients et les fidéliser. Vous apprenez à communiquer sur vos offres promotionnelles et à analyser celles de vos concurrents.

Gestion des ressources humaines : en tant que gérant, vous pouvez être amené à coordonner des employés. Vous apprenez à organiser, planifier et gérer la charge de travail de l'équipe. Vous vous formez aux différentes démarches nécessaires pour engager des collaborateurs. Vous assurez la communication au sein de l'entreprise.

Gestion d'une entreprise : vous vous formez aux différents aspects d'un commerce. Vous gérez l'entreprise dans son entièreté, vous apprenez donc à organiser la politique et la gestion des achats. Vous apprenez aussi à organiser la politique financière et la gestion commerciale de votre activité. Vous analysez les différentes données telles que le chiffre d'affaires, les coûts de fonctionnement, la masse salariale… afin de garantir la bonne gestion de votre point de vente.

Si notre produit vous plaît, rendez-vous dans l'un des Centres IFAPME qui le propose afin de vous inscrire. Vous serez ensuite notre meilleur représentant / meilleure représentante !

La pratique en entreprise est recommandée dans cette formation via le modèle de formation en alternance *(https://www.ifapme.be/decouvrir-lalternance)* : ± 8h. de cours en horaire décalé et ± 30h de pratique en entreprise par semaine ; rémunérés.

Cette formation mène à un métier répertorié comme « Métier en pénurie » : la demande de main d'œuvre est supérieure au nombre de candidats, vous aurez donc de nombreuses possibilités d'emploi à la suite de votre formation.
Les demandeurs d'emploi peuvent notamment profiter

d'une prime Incitant+ *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#prime-incitant+)* en fin de formation pour adultes,

ainsi que d'un assouplissement de certaines obligations *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#droit-assouplissement-allocation-insertion)* liées au statut de demandeur d'emploi/chômeur.

Débouché(s) métier(s)

Créer / Reprendre une entreprise, un point de vente

Gérant / Gérante d'un commerce, magasin, supermarché

Responsable de rayon

Employé / Employée dans un commerce

Débouché(s) future(s) formation(s)

Agent commercial *(https://ifapme.be/formations/chef-dentreprise/agent-commercial)*

Collaborateur rayon frais *(https://ifapme.be/formations/coordination-et-encadrement/collaborateur-rayon-frais)*

Entrepreneur e-commerce *(https://ifapme.be/formations/chef-dentreprise/entrepreneur-e-commerce)*

Point(s) fort(s)

Métier en pénurie (nombreux emplois + prime et assouplissement pour demandeurs d'emploi)Contact client Travail en équipe Activités variées

Finalité

Diplôme de formation de Chef d'entreprise homologué par la Communauté françaiseCertificat de connaissances de base en gestion

Conditions d'accès

Conditions générales

Consultez les conditions générales d'accès à la formation pour adultes *(https://www.ifapme.be/formations-pour-adultes)* .

Conditions d'admission particulières liées à cette formation

Sont admises à la formation, les personnes qui :

soit, ont réussi l'apprentissage IFAPME de "commerçant-détaillant *(https://ifapme.be/formations/apprentissage/commercant-detaillant)* "

soit, sont titulaires d'un certificat de qualification délivré au terme d'une section vente

Aptitudes

Le Gestionnaire et la Gestionnaire d'un point de vente doivent posséder plusieurs qualités :

Contact humain : un contact facile et professionnel est nécessaire puisque les rencontres sont au cœur du métier : clients, fournisseurs, livreurs, représentants, partenaires, employés, associés…

Présentation et communication : la communication et la présentation sont essentielles dans votre activité. Vous veillez donc au soin de la présentation de vos produits et à la manière dont vous communiquez sur ceux-ci. Votre but est de convaincre vos clients de passer à l'acte d'achat.

Flexibilité et disponibilité : même si une routine est vite établie, vous êtes la plupart du temps sur le terrain. Vous êtes disponible et joignable la plupart du temps au cas où une intervention est nécessaire. Votre activité varie en fonction de la charge de travail liée aux clients qui se rendent dans votre point de vente et aux activités commerciales.

Rigueur et discipline : vous évoluez dans le milieu du commerce qui est très concurrencé. Vous veillez donc au respect des législations et règles liées au secteur du commerce. Vous représentez vos intérêts et ceux de l'entreprise qui vous emploie. Vous veillez donc à l'image de marque que vous renvoyez lors de vos interventions.

Esprit d'analyse et organisation : vous pouvez être confronté.e à des conflits et des problèmes d'organisation. Vous devez donc analyser les causes possibles et y remédier rapidement. Vous avez une bonne organisation puisque l'autre partie de votre activité est essentiellement logistique.

Polyvalence : en tant que chef ou cheffe d'entreprise, vous prenez en charge tous les aspects liés à l'entreprise, cela comprend le travail mais aussi les volets administratifs, sociaux, commerciaux et financiers.

Programme

1ère année :

W10/5 Les différentes phases de l'acte de vente (36h)

W10/5 Aménagement du magasin (18h)

W10/5 Manutention de la marchandise et réassort (12h)

W10/5 Mise en évidence de la marchandise (30h)

W10/5 Merchandising et marketing (28h)

W10/5 La vente sur Internet (8h)

W10/5 L'évolution du secteur (12h)

W10/5 La visibilité web et la stratégie commerciale digitale (8h)

2ème année :

W10/6 Localisation du magasin (24h)

W10/6 Suivi du projet d'entreprise (8h)

W10/6 Organisation du commerce (26h)

W10/6 Gestion des ressources humaines (18h)

W10/6 Le site web (8h)

S'inscrire à une formation pour adultes

Délais et informations

Les inscriptions sont **ouvertes jusque fin octobre.** En cas d'année préparatoire, les inscriptions sont **possibles jusqu'au 15 novembre**. Il est possible de s'inscrire à certaines formations *(https://www.ifapme.be/rentree-janvier)* pendant le mois de **janvier**.

Des droits d'inscription sont requis. Le montant varie d'une formation à l'autre mais est compris généralement entre 220 et 350€ ou plus.

Prenez contact avec le Centre IFAPME *(https://ifapme.be/centres)* qui organise la formation.

S'inscrire

Pour l'inscription proprement dite, munissez-vous des documents suivants :

votre **carte d'identité** ;

une **copie du dernier diplôme** (ou bulletin) obtenu ;

si vous êtes demandeur d'emploi et vous vous inscrivez à une formation à un "métier en pénurie" *(https://ifapme.be/actualites/metiers-en-penuriecritiques-60-formations-ifapme-y-repondent)* , une **attestation d'inscription au FOREM *(https://www.leforem.be/)*** pour profiter d'un possible incitant financier.

Après cette inscription, **si l'Alternance est possible pour cette formation**, vous pouvez trouver une entreprise avec laquelle signer une convention de stage.

Pour signer votre convention ou en cas de difficultés, contactez un Service de l'IFAPME près de chez vous. Pour ce rendez-vous, munissez-vous des documents suivants :

votre carte d'identité

la preuve de votre inscription à la formation.

Braine-le-Comte

Chemin du Pont, 10a 7090 Braine-le-Comte

067 33 36 08

Secrétariat :

Du lundi au jeudi : de 8h30 à 20h

Le vendredi : de 8h30 à 12h

Non disponible

mbc@ifapme.be

Type d' inscription

Au Centre/lieu de formation

Dispenses partielles

Consultez votre centre pour en savoir plus.

Bon à savoir

Inscription possible jusqu'au 30 octobre de l'année académique concernée.