



OBJECTIFS

Le (la) titulaire est capable de :

- Accueillir, conseiller et informer et orienter le client
- Traiter les réclamations
- Mettre en œuvre la stratégie et l'animation commerciale
- Garantir la sécurité des personnes, des biens et des produits
- Lutter contre la démarque
- Piloter les indicateurs de gestion économique
- Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement
- Comprendre les évolutions numériques
- Suivre l'activité de son équipe
- Animer l'équipe
- Contribuer à diffuser l'information
- Respecter les règles collectives
- Partager son savoir-faire
- Se positionner en manager de proximité
- Manager son équipe
- Identifier les besoins en recrutement et assurer l'intégration des nouveaux entrants
- Évaluer et développer les compétences individuelles et collectives des collaborateurs
- Organiser et gérer le circuit des marchandises, de la réception à la mise en rayon, et réaliser la gestion des stocks
- Identifier les commandes à passer
- Passer des commandes
- Contrôler la réception
- Gérer les stocks
- Appliquer les procédures sur l'organisation de la réserve, l'entretien du matériel et le suivi des déchets, et réaliser les inventaires
- Garantir l'implantation des produits dans le rayon (notion générale)
- Garantir la qualité du balisage et l'étiquetage du rayon
- Garantir la mise en valeur des actions promotionnelles

PUBLIC

Toute personne en prise de fonction dans le secteur du commerce
Toute personne souhaitant s'orienter vers le secteur du commerce
Professionnel du secteur du commerce
Toute personne en reconversion professionnelle

PREREQUIS

Maitrise des savoirs de base
Motivation à exercer le métier

**CONDITIONS
D'ADMISSION**

Test de recrutement (tests écrits et oraux + entretien d'embauche)
Vérifications administratives

EFFECTIFS

De 8 à 15 stagiaires par groupe

**DUREE ET
RYTHME**

120 heures de formation, à raison de 8 heures par semaine pendant 6 mois +
1 heure d'évaluation / 786 heures en entreprise

PROGRAMME

- Gestion de la relation client
- Animation commerciale
- Mise en œuvre et management des procédures de sécurité
- Mise en œuvre et analyse des procédures de lutte contre la démarque
- Gestion économique
- Animation d'équipe et travail en équipe
- Gestion et management opérationnel d'un rayon (option facultative)

**MODALITES DE
FORMATION**

Formation en présentiel

**OUTILS
PEDAGOGIQUES**

Livret de formation papier et numérique
Outils numériques mis à disposition des stagiaires
Supports audios et vidéos
Matériel de simulation des situations professionnelles

**METHODES
PEDAGOGIQUES**

Cours théoriques
Mises en situation
Entretiens individuels
Travaux de groupe

**MODALITES
D'EVALUATION**

QCM et questionnaires
Mises en situation
Entretien avec le Tuteur
Dossier transmis au Jury de la branche

VALIDATION

Cette formation permet de valider le CQP MANAGER OPERATIONNEL EN MAGASIN
Chaque stagiaire reçoit également une attestation de formation

CONTACTS

Formateur référent : Clément GIRARDIN
clement.girardin@live.fr



**NOTRE ECOLE DES METIERS DU
TERTIAIRE**

**TURENNE COMPETENCES
8, RUE DE L'ARTISANAT
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES**

**Directeur du centre
Alban hoekman
0651081634**

turenne.competences@laposte.net

N'hésitez pas à nous contacter pour prendre RDV

www.turenne-competences.com