

LES FONDAMENTAUX DU MANAGER DE RAYON

OBJECTIFS

- Assurer la bonne posture managériale; Communiquer, fixer des objectifs, motiver, déléguer, recadrer...
- Gérer les approvisionnements.
- Comprendre et optimiser les principes du merchandising et de l'animation commerciale.
- Gérer la relation client.
- Suivre les résultats économiques et mettre en place les actions correctives adaptées.
- Respecter la réglementation.

PUBLIC VISÉ

- Managers de rayon, employés principaux évolutifs.

PRÉREQUIS

- Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Études de cas concrets et astuces pratiques
- Documentation pratique
- Vidéo projection
- Quizz

REMISE DU CLASSEUR DES FONDAMENTAUX

ÉVALUATION

Des acquis :

- Mises en situation
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs

Mesure de satisfaction des stagiaires

INTERVENANT

- Formation animée par des formateurs(trices) experts(es) en management, réglementation et de la distribution en Polynésie

MODALITÉS D'ACCÈS

- Présentiel : locaux HSF équipés à disposition
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité aux personnes en situation de handicap

FORMAT INTRA – Nous contacter

PROGRAMME

35h

MANAGEMENT (1 JOUR)

- Se positionner face à ses collaborateurs
- Adapter son mode de management
- Communiquer clairement
- Déléguer à bon escient

MANAGEMENT (1 JOUR)

- Fixer des objectifs (mener l'entretien annuel)
- Motiver individuellement et collectivement
- Féliciter son équipe
- Prévenir et gérer un conflit
- Recadrer (ex. courriers types)

LE RESPECT DES RÈGLEMENTATIONS (1 JOUR)

Sensibilisation au droit social :

- Cadre juridique externe et interne à l'entreprise
- La conclusion, l'exécution et la rupture du contrat de travail

Sensibilisation à la réglementation en matière de vente de produits au détail :

- Réglementation des prix
- Étiquetage, promotion et coopération commerciale
- DLC et DLUO
- Droit de la concurrence

GESTION DES ACHATS ET APPROVISIONNEMENTS (1 JOUR)

Superviser la gestion des stocks et des flux

- La commande
- Les stocks (indicateurs et outils de gestion)

Gérer l'import

- Les intervenants et délais
- Le choix de l'incoterm
- Le calcul du prix de revient

OPTIMISATION DES PERFORMANCES DU RAYON (1 JOUR)

- Construction des assortiments
- L'origine du merchandising et la construction d'un plan
- Les 4 P et l'animation commerciale
- La gestion de la relation client
- Le suivi des résultats (CA, Marges et résultat d'exploitation)