

RH / STRATEGY

Recrutement, Formations & Coaching

**PROGRAMME DE FORMATION
POEC
Ile-De-France**

Adjoint Responsable de magasin F/H

Durée : 210 heures

**VISIT OUR WEBSITE
www.rh-strategy.fr**



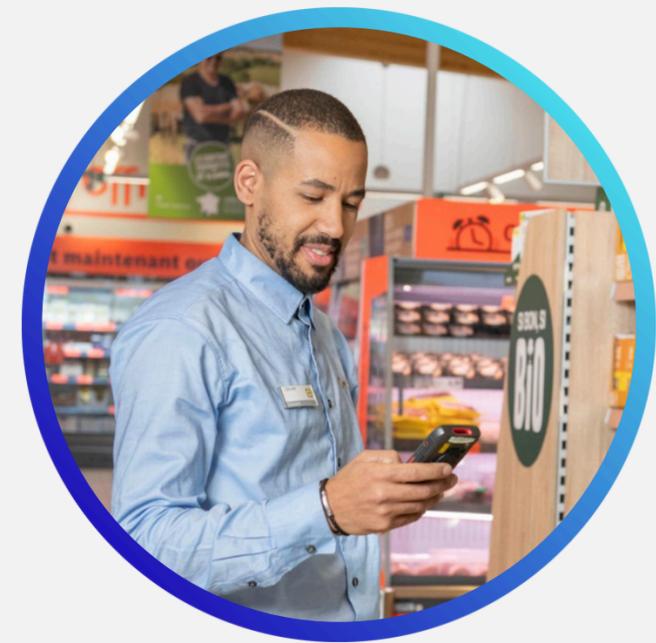
ACTEURS DE LA POEC



Accompagnement & financement



Formation & coordination



Accueil, immersion & accompagnement

LES PRE REQUIS

Bonne présentation

**Flexibilité horaire (7h/22h
semaine et weekend)**

**Capacité à manager
et prendre des
initiatives**

**Motivation à intégrer le
secteur du commerce et
de la vente**

Niveau B2 français

OBJECTIFS DE LA FORMATION

1

MODULE 1

L'apprentissage du métier -
les fondamentaux du poste
d'Adjoint responsable de
magasin

2

MODULE 2

Management d'équipe & suivi des
KPI

3

MODULE 3

Savoir-être

4

MODULE 4

Techniques de recherche
d'emploi

5

MODULE 5

Verdissement du métier

MODULE 1 : 120 heures

L'apprentissage du métier - les fondamentaux du poste d'adjoint responsable de magasin

Animation commerciale & expérience clients	Réalisation d'opérations de vente & animation commerciale	Opérationnel	Merchandising et présentation
<ul style="list-style-type: none">• Coordonner l'accueil, établir des relations de confiance, et analyser le parcours client• Adapter l'approche commerciale au contexte digital, promouvoir les offres, et gérer les réclamations• Contribuer à la veille sur les réseaux sociaux et à la création d'une communauté de clients numérique	<ul style="list-style-type: none">• Mettre en œuvre les protocoles pour des interactions personnalisées• Participer à la mise en place d'un cérémonial, identifier, conseiller, et vendre des produits spécialisés• Utiliser le storytelling, garantir un service personnalisé, proposer des produits complémentaires, et assurer une gestion professionnelle des encaissements	<ul style="list-style-type: none">• Effectuer la vérification des produits, les manœuvres de transport, et l'inventaire des stocks• Assurer l'étiquetage, le rangement, le contrôle qualité, le réassort, et la gestion des paiements• Maintenir la sécurité des produits, appliquer les normes d'hygiène et de sécurité, et rendre compte au directeur de magasin	<ul style="list-style-type: none">• Réaliser le merchandising selon les règles établies• Préparer, mettre en place les produits dans les rayons et vitrines• Coordonner les opérations et animations commerciales, veiller à la bonne présentation du magasin, et contribuer à son positionnement sur le marché

MODULE 2: 40 heures

Management d'équipe & suivi des KPI

Intégration et encadrement	Gestion opérationnelle	Analyse stratégique
<ul style="list-style-type: none">• Intégrer et encadrer les nouveaux collaborateurs, ainsi que les vendeurs• Participer activement au management et à l'animation de l'équipe	<ul style="list-style-type: none">• Contribuer à l'organisation et à la gestion quotidienne de l'équipe.• Suivre de près les indicateurs de performance du point de vente	<ul style="list-style-type: none">• Analyser les résultats des indicateurs de performance pour évaluer la performance.• Participer à la définition de plans d'action stratégiques.• Effectuer une veille concurrentielle et comprendre le positionnement du magasin sur le marché.

MODULE 3 : 20 heures

Savoir-être

Communication et collaboration	Gestion du stress, des conflits et adaptabilité	Esprit d'équipe et solidarité	Gestion des priorités et du temps de travail
<ul style="list-style-type: none">• Favoriser une communication claire et efficace au sein de l'équipe.• Travailler en collaboration avec les collègues et la hiérarchie.• Développer des compétences en communication interpersonnelle pour assurer une compréhension mutuelle des objectifs et des tâches.	<ul style="list-style-type: none">• Développer des compétences pour gérer le stress lié aux délais et aux volumes de travail.• S'adapter aux changements imprévus dans l'environnement logistique.• Acquérir des techniques de résolution de conflits pour maintenir un environnement de travail positif et productif.	<ul style="list-style-type: none">• Collaborer pour atteindre les objectifs communs en favorisant un esprit d'équipe.• Cultiver la solidarité au sein de l'équipe pour renforcer les relations professionnelles.• Encourager la diversité des compétences et des idées pour une meilleure performance collective.	<ul style="list-style-type: none">• Développer des compétences en gestion des priorités pour optimiser l'efficacité.• Apprendre à établir des priorités en fonction des objectifs du projet.• Gérer efficacement le temps de travail pour maximiser la productivité individuelle et collective.

MODULE 4 : 15 heures

Techniques de recherche d'emploi

Maîtrise des compétences pour la recherche d'emploi

- Candidature Professionnelle
- Élaboration de CV percutant
- Rédaction de lettres de motivation personnalisées
- Préparation aux Entretiens
- Simulation d'entretiens pour développer des compétences.
- Réception de retours constructifs
- Utilisation d'Outils en Ligne
- Maîtrise des plateformes pour la recherche d'emploi.
- Optimisation des profils sur les réseaux sociaux professionnels
- Coaching RH
- Séances collectives pour le partage d'expériences
- Coaching individuel pour des conseils personnalisés des experts RH

MODULE 5 : 15 heures

Verdissement du métier

Sensibilisation au verdissement des métiers de la vente

- Pratiques professionnelles respectueuses de l'environnement
- Sensibilisation aux enjeux environnementaux
- Optimisation des transports et de la livraison
- Sélection judicieuse des produits d'usage courant
- Application des procédures de tri des emballages et déchets
- Promotion d'une gestion écologique des ressources pour un impact positif sur l'environnement (papeterie, entretien...)



Immersion en entreprise

105 HEURES



**Découverte de la culture
d'entreprise**



**Mise en pratique des
connaissances**



Renforcer ses aptitudes



A BIENTÔT

Toutes nos formations sont
accessibles aux personnes en
situation de handicap.

VISIT OUR WEBSITE
www.rh-strategy.fr

