

LA GÉRANCE MANDAT AU SEIN D'UN POINT DE VENTE DE DÉSTOCKAGE

Devenir gérant mandataire dans le déstockage

V4 22/04/2024

POUR QUI

Intégrant sur un poste de manager dans le milieu du déstockage ou personne bénéficiant d'une évolution interne

EFFECTIF MIN/MAX

4 personnes / 12 personnes

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

MODALITÉS

Présentiel / Sychrone

DURÉE

33 heures



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- Identifier le projet gérance mandat, ses interlocuteurs et ses spécificités.
- Identifier les spécificités du concept « Boutique » et sa démarche commerciale.
- Identifier l'importance de la démarche du service marketing et son impact en magasin.
- Identifier les obligations légales d'une entreprise en matière de formation professionnelle.
- Identifier les indicateurs permettant l'optimisation de la performance économique d'une structure mandataire.
- Identifier les éléments de procédures financière et organisationnelle permettant de lutter contre la DI.
- Identifier les temps forts logistique en amont de la réception produit en visitant un entrepôt.
- Identifier les éléments RH s'appliquant à une structure mandataire.
- Identifier les composant de la rémunération variable et les moyens d'actions pour la développer.

LA GÉRANCE MANDAT AU SEIN D'UN POINT DE VENTE DE DÉSTOCKAGE

Devenir gérant mandataire dans le déstockage



CONTENU DE LA FORMATION

Identifier le projet gérance mandat, ses interlocuteurs et ses spécificités.

1. Présenter le projet d'entreprise dans le temps en intégrant la gérance mandat.
2. Identifier l'ensemble des interlocuteurs et services gravitant autour du projet mandat et basé au siège social.
3. Identifier les éléments clés de la relation mandataire / mandat.
4. Identifier les éléments de communication externe et commercial à disposition du mandataire.

Identifier les spécificités du concept « Boutique » et sa démarche commerciale.

1. Présenter spécifiquement le concept « Boutique ».

Identifier l'importance de la démarche du marketing et son impact en magasin.

1. Distinguer le rôle du service marketing, en amont de la réception d'un produit en magasin.

Identifier les obligations légales d'une entreprise en matière de formation professionnelle.

1. Identifier les temps forts d'un chef d'entreprise dans la formation de ses équipes.

Identifier les indicateurs permettant l'optimisation de la performance économique d'une structure mandataire.

1. Estimer la performance économique d'une entreprise en analysant les indicateurs principaux.

Identifier les éléments de procédures financières et organisationnelles permettant de lutter contre la Démarque Inconnue.

1. Identifier les risques au niveau des flux financiers et de la démarque inconnue.



LA GÉRANCE MANDAT AU SEIN D'UN POINT DE VENTE DE DÉSTOCKAGE

Devenir gérant mandataire dans le déstockage



Identifier les temps forts logistique en amont de la réception produit en visitant un entrepôt.

1. Visiter la plateforme logistique de marchandise de Loiron.

Identifier les éléments RH s'appliquant à une structure mandataire.

1. Distinguer les points RH engageant la responsabilité d'un mandataire de gestion.

Identifier les composants de la rémunération variable et les moyens d'actions pour la développer.

1. Distinguer la méthode de calcul et les spécificités de la rémunération variable.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les principales méthodes utilisées sont actives et participatives ainsi l'apprenant est acteur de sa formation.

- Apports théoriques et pratiques de concepts.
- Echanges et partage d'expériences des participants.
- Exercices pratiques en individuel et en groupe.
- Quiz.
- Mise en situation.



NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Les travaux demandés sont des exercices et des études de cas.



LA GÉRANCE MANDAT AU SEIN D'UN POINT DE VENTE DE DÉSTOCKAGE

Devenir gérant mandataire dans le déstockage



ÉVALUATION

Pour ancrer ses acquis, l'apprenant se verra proposer les différentes modalités d'évaluation et d'entraînement :

- Evaluation diagnostique en début de formation.
- Evaluations formatives tout au long de la formation.
- Evaluation sommative en fin de formation.
- Ces évaluations se feront sous forme de QCM, exercices, études de cas, mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.



VALIDATION DE LA FORMATION

La validation se fera par émargement à la demi-journée.



MOYENS MIS À DISPOSITION DE L'APPRENANT

Salle dédiée à la formation, équipée de vidéoprojecteurs, paper board, tableaux blancs, ordinateurs.



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette formation est adaptable aux besoins spécifiques. Un référent handicap est à votre disposition.



INTERVENANT

Les référents du parcours sont des formateurs expérimentés ayant une grande expertise du métier.

