

PASSER UNE OU PLUSIEURS COMMANDES SIMPLES

DÉCOUVRIR LE RÔLE ET L'IMPACT DU MARKETING DANS LA GESTION D'UNE COMMANDE



V6 22/04/2024

POUR QUI

Les futurs professionnels du Marketing : la formation s'adresse aux nouveaux intégrants qui découvrent l'impact de leurs futures décisions sur le circuit d'un lot

EFFECTIF MIN/MAX

Format individuel et groupe

PRÉREQUIS

Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation. Des prérequis techniques et matériels.

MODALITÉS

- Formation à distance e-learning (2 heures)
- Formation présentielle (3 heures)
- Accompagnement par le référent

DURÉE

5 heures



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Déterminer l'impact des décisions du Marketing sur les différents métiers d'une plateforme de production à toutes les étapes du circuit d'un lot
- Passer en commande une offre simple



CONTENU DE LA FORMATION

MODULE E-LEARNING

1. Avant de démarrer
2. La négociation d'une offre
3. Le passage en commande d'une offre simple
4. La commande en GI
5. Le circuit logistique du lot



ATELIER

1. Prendre en compte les coûts de transports et logistiques
2. Comprendre les missions globales du service positionnement
3. Passer une ou plusieurs commandes simples



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Un test de positionnement pour déterminer le niveau de connaissance initial des apprenants
- Apports théoriques de concepts avec des exemples concrets issus des situations de travail
- Une analyse de ses pratiques à travers des questionnaires et autres activités
- Les mises en situations formatives avec des activités pédagogiques permettant de s'approprier les notions clés
- Des tests de quiz formatifs afin d'évaluer l'assimilation des contenus après chaque unité
- Fiches téléchargeables avec des notions clés de chaque module



NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Dans le cadre de cette formation, l'apprenant s'appropriera des notions théoriques, ainsi que des procédures et des logiciels lui permettant de réaliser en tout autonomie une commande simple d'un lot en déstockage.



ÉVALUATION

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

- Des questions et des exercices pour s'entraîner et appliquer les notions clés tout au long de la formation,
- Des démonstrations d'utilisation de logiciels incontournables dans son quotidien professionnel
- Une évaluation formative en fin de chaque module sous forme d'un quiz avec un seuil de réussite de 70%,
- Une séance de complément d'information en présentiel, avec son formateur-tuteur
- Une validation par le biais d'un passage en commande
- Un questionnaire de satisfaction en fin de formation

PASSER UNE OU PLUSIEURS COMMANDES SIMPLES

DÉCOUVRIR LE RÔLE ET L'IMPACT DU MARKETING DANS LA GESTION D'UNE COMMANDE



VALIDATION DE LA FORMATION

L'inscription en formation à valeur d'engagement de participer à l'intégralité de la formation.

La validation de la formation par l'apprenant se fera à travers les statistiques de la plateforme, validant la réalisation effective des modules, ainsi que la réussite à l'évaluation finale lors du présentiel.

L'apprenant validera l'intégralité de sa formation à l'issue d'un passage en commande simple ainsi que la réussite au quiz final (Seuil de 80%).



MOYENS MIS À DISPOSITION DE L'APPRENANT

Dans le cadre de sa formation à distance, le stagiaire bénéficie de l'accompagnement pédagogique du référent du parcours grâce au forum de la plateforme.

Aussi, l'apprenant approfondira les notions acquises, aura l'occasion de poser des questions et validera ses compétences lors d'une séance en présentiel avec le formateur.

Pour réaliser sa formation à distance, le stagiaire prendra connaissance des prérequis techniques et devra être équipé d'au moins un appareil (ordinateur, tablette, smartphone), connecté à Internet, et d'un casque audio pour réaliser sa formation à distance.

Une assistance technique sera assurée par l'équipe digitale Orizon pour toutes les questions techniques, notamment l'aide à la connexion et la découverte de l'environnement de la plateforme.

Le délai moyen de réponse est de 48h.



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 dans le milieu du déstockage.

Cette action de formation est partie intégrante du parcours « Assistant Marketing (commercial) niveau 4 de la CCN » et du parcours « Chef de Produit Junior (commercial) - NIV. 6 »

