



CATALOGUE DE FORMATION **ORIZON**

Compétences 2026

EDITO

Fondé en 2004, ORIZON FORMATION vous accompagne depuis plus de 20 ans dans votre montée en compétences.

Notre expertise s'étend à divers domaines, avec une **spécialisation particulière dans le déstockage**.

Nos formations sont conçues en étroite collaboration avec des experts métiers, assurant ainsi leur pertinence.

Ce catalogue propose une sélection de formations **adaptées à différents niveaux de compétence**.

Que vous soyez un nouveau collaborateur cherchant à se familiariser avec son rôle ou un professionnel expérimenté désireux de perfectionner ses compétences, ORIZON vous offre les ressources et le soutien nécessaire pour atteindre vos objectifs.

Notre organisme est certifié par l'État :



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

**EXPLOREZ NOS OFFRES DE FORMATION
et découvrez comment ORIZON peut
vous aider à progresser dans votre
carrière et exceller dans votre domaine.**



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTÉGRATION

FORMATIONS CONTINUES MÉTIERS

MAGASIN

FORMATIONS CONTINUES MÉTIERS

LOGISTIQUE

PARCOURS INTÉGRATION

FORMATIONS CONTINUES MÉTIERS

TRANSVERSES & MANAGEMENT

PARCOURS INTÉGRATION

FORMATIONS CONTINUES TRANSVERSES

FORMATIONS CONTINUES MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF ET INDIVIDUEL



Cliquez sur les métiers pour découvrir les formations



MARKETING

PARCOURS INTÉGRATION

- Se professionnaliser au métier d'Assistant Marketing 140h
- Se professionnaliser au métier de Category Manager 94h

FORMATIONS CONTINUES MÉTIERS

- Passer une offre en commande 4h
- Valider l'échantillonnage d'un lot 6h
- Argumenter son offre 3h
- Appréhender le cadre juridique et ses enjeux 4h
- Valider un pré-tri logistique 4h
- Piloter la performance de son périmètre 16h
- Transformer l'étude de marché en décisions opérationnelles 4h
- Valider une offre de déstockage 4h
- Piloter un salon 6h
- Gérer les litiges 1h
- S'initier à Excel 1h





SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTEGRATION

FORMATIONS CONTINUES METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



SE PROFESSIONNALISER AU MÉTIER D'ASSISTANT MARKETING (univers du déstockage)

Assistant Marketing (commercial) niveau 4 de la CCN

Optimiser une offre de déstockage dans l'optique de sa commercialisation en magasin en respectant les impératifs de rentabilité de l'entreprise



Public : **Nouveaux intégrants sur le poste d'Assistant Produit Marketing**

Durée : **140h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Solution fournisseur, bonne affaire client, performance entreprise...

Devenez un des acteurs incontournables de la convergence de ces trois objectifs.

Lors de cette formation, vous développerez les compétences nécessaires à la découverte du marché et des lots/produits qui vous seront confiés, afin de valoriser les affaires. Votre démarche analytique et réflexive, soutenue par les historiques à disposition, sera votre atout dans la quête de performance des offres construites. Vous déploierez les standards méthodologiques visant une distribution optimisée et sécurisée de vos offres dans le réseau de magasins.



OBJECTIFS

- Identifier les spécificités de l'univers du déstockage
- Distinguer les acteurs externes et internes, leurs interactions et les enjeux
- Formuler une valorisation des marchandises reposant sur la réalisation d'une étude de marché/relevé de prix (valeur vente)
- Construire une offre répondant au mieux au besoin du fournisseur et rentable pour l'entreprise, en tenant compte des risques encourus identifiés et des indicateurs de rentabilité (valeur palette)
- Formaliser son offre et son argumentation dans l'optique de sa validation
- Planifier et réaliser toutes les opérations postérieures à la validation permettant l'acheminement des produits jusqu'au magasin dans le respect des standards opérationnels de l'entreprise et des normes et réglementations en vigueur



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTEGRATION

FORMATIONS CONTINUES METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



SE PROFESSIONNALISER AU MÉTIER DE CATEGORY MANAGER

Superviser l'activité opérationnelle de son périmètre permettant le développement de la stratégie mise en place.



Public : **Nouveaux intégrants sur le poste de Category Manager (ou Team Leader)**

Durée : **94h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Piloter votre stratégie de marché.

Grâce à une pédagogie résolument pratique, cette formation vous permet d'acquérir rapidement les réflexes essentiels du métier de Category Manager spécialisé en déstockage. Vous plongerez dès le début dans la réalité opérationnelle du poste en construisant vos propres offres, avant d'évoluer vers des compétences de supervision et de pilotage de votre activité. De l'analyse fine des statistiques à la gestion des opérations sur votre périmètre, ce parcours vous donne toutes les bases nécessaires pour développer, à terme, une véritable stratégie marché performante et structurée.



OBJECTIFS

- Distinguer les spécificités d'un déstockeur dans l'achat de marchandises.
- Réaliser une offre 100% déstockage en suivant la méthodologie de A à Z.
- Organiser ses tâches et celles de son équipe.
- Mettre en œuvre les rituels d'animation de la performance.
- Reconnaître les enjeux de la réglementation juridique sur son activité.



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PASSER UNE OFFRE EN COMMANDE

Valider une commande en toute sécurité commerciale



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL ...)**

Durée : **4h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Transformez votre offre commerciale en commande efficace et maîtrisée.

Dans cette formation, vous apprenez à structurer, valider et transformer une offre commerciale en commande à l'aide des outils dédiés.

Vous maîtrisez les étapes clés du passage en commande, de la saisie au contrôle. Vous contribuez ainsi à la performance commerciale et à la bonne représentativité de l'offre en magasin, en appliquant les bonnes pratiques pour fiabiliser les commandes.



OBJECTIFS

- Identifier les enjeux commerciaux et logistiques liés à la commande
- Décrire le déroulement du passage de commande
- Utiliser l'outil dédié pour passer et valider une commande
- Identifier les actions possibles après le passage de commande



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTEGRATION

FORMATIONS CONTINUES METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



VALIDER L'ÉCHANTILLONNAGE D'UN LOT

Vérifier la conformité des produits réceptionnés en plateforme logistique pour assurer un traitement optimal des marchandises.



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL ...)**

Durée : **6h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Dans cette étape de contrôle logistique qualitatif vous allez examiner les vérifications et contrôles nécessaires pour assurer à nos clients de réaliser de bonnes affaires en toute sécurité.



OBJECTIFS

- Situer cette étape dans le parcours logistique du lot
- Evaluer le nouveau contexte de son offre (actualisation)
- Identifier les points de contrôles qualitatifs et normatifs
- Valider les consignes de traitement du lot en entrepôt
- Analyser les écarts et appliquer les actions correctives nécessaires



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



ARGUMENTER SON OFFRE

Rédiger un argumentaire à destination des achats afin de concrétiser l'offre



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL ...)**

Durée : **3h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Facilitez la concrétisation des affaires.

Vous êtes un élément essentiel de la réussite des négociations menées par les acheteurs.

Votre implication dans la construction de l'offre doit désormais se traduire par une synthèse claire, précise et impactante, ainsi que par une transmission efficace, selon les process établis, aux services chargés de sa mise en oeuvre auprès des fournisseurs.

Partagez les éléments clés ayant guidé votre réflexion dans l'élaboration de l'offre, afin d'en permettre une présentation efficace.



OBJECTIFS

- Déterminer les enjeux de l'argumentaire
- Identifier les éléments clés de l'argumentaire
- Distinguer les spécificités de son interlocuteur
- Appliquer les standards de formalisme dans la rédaction
- Utiliser les outils d'information institutionnels



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTEGRATION

FORMATIONS CONTINUES METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



APPRÉHENDER LE CADRE JURIDIQUE ET SES ENJEUX

Définir le cadre juridique et réglementaire essentiel à la sécurisation de l'activité professionnelle du marketing dans l'univers du déstockage.



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL ...)**

Durée : **4h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Sécurisez vos pratiques, protégez votre activité.

Vous évoluez dans un environnement commercial où le cadre juridique influence directement vos décisions, vos offres et vos pratiques.

Au cours de cette formation, vous prenez la mesure de l'environnement réglementaire de votre activité et l'illustrez avec des situations concrètes afin de sécuriser vos opérations dans l'univers du déstockage.



OBJECTIFS

- Identifier les différents risques pouvant être rencontrés en cas de non-respect des obligations en tant que vendeur professionnel
- Lister les obligations légales de sécurité et d'information applicables aux produits
- Décrire la réglementation en termes de propriété intellectuelle
- Distinguer les pratiques permettant d'éviter la mise en litige



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTEGRATION

FORMATIONS CONTINUES METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



VALIDER UN PRÉ-TRI LOGISTIQUE

Formaliser toutes les consignes de traitement, suite à un échantillonnage, afin de garantir la transmission d'informations dans le cycle logistique



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL ...)**

Durée : **4h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Lors de cette formation, vous allez acquérir la méthodologie et les bonnes pratiques, afin de sécuriser et d'optimiser le flux de marchandises en plateforme.

Vous serez garant de la formalisation des consignes de traitement suite à l'échantillonnage, afin de répartir au mieux le lot dans les différents magasins.



OBJECTIFS

- Structurer les éléments à vérifier lors d'un pré-tri
- Identifier les actions correctives qui peuvent être apportées
- Synthétiser les consignes de traitement et de répartition du lot à transmettre



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTEGRATION

FORMATIONS CONTINUES METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PILOTER LA PERFORMANCE DE SON PÉRIMÈTRE

Optimiser les résultats de sa famille de produit



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL ...)**

Durée : **16h00**

Modalité : **Présentiel**

6 à 8 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Transformez vos chiffres en décisions gagnantes

Vous apprendrez à exploiter vos données ventes, achats et stocks pour piloter concrètement la performance de votre famille de produits. À partir des outils informatiques à disposition, vous identifiez les opportunités, activez les bons leviers de croissance et déployez des actions correctives ciblées. Vous structurez vos rituels de suivi, mesurez vos impacts et ajustez votre plan d'action pour optimiser durablement vos résultats.



OBJECTIFS

- Utiliser les outils informatiques d'extraction d'informations chiffrées
- Analyser les données quantitatives et qualitatives de ses ventes
- Choisir des leviers de croissance à l'achat et à la vente
- Mener des actions correctives pour améliorer ses performances
- Contrôler les résultats des actions mises en œuvre
- Ajuster le plan d'actions



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



TRANSFORMER L'ÉTUDE DE MARCHÉ EN DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES

Construire un plan d'action en cohérence avec son étude de marché



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL ...)**

Durée : **4h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 8 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Faites de votre analyse marché un véritable levier de performance.

À partir de votre étude de marché, vous apprendrez à dégager les enjeux prioritaires et à orienter vos choix stratégiques en univers déstockage. Vous structurerez des actions claires, mesurables et adaptées à vos objectifs business. Vous repartirez avec une méthode concrète pour formaliser, piloter et présenter vos décisions auprès de vos partenaires.



OBJECTIFS

- Analyser les données clés d'une étude de marché
- Évaluer les opportunités prioritaires en univers déstockage
- Concevoir un plan d'action structuré et mesurable pour atteindre les objectifs fixés
- Argumenter son plan d'action auprès de ses partenaires



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



VALIDER UNE OFFRE DE DÉSTOCKAGE

Valider la logique économique d'une offre sur un lot 100 % déstockage en respectant les 5 étapes de contrôle de l'étude présentée



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL ...)**

Durée : **4h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Être le garant de la rentabilité et de l'ADN NOZ

Dans le modèle 100 % Déstockage, la validation d'une offre de prix est un acte clé : elle doit garantir la rentabilité de l'entreprise, la cohérence avec le concept et la montée en compétence des équipes. Cette formation a pour objectif de vous permettre de structurer l'analyse à travers 5 étapes de contrôle tout en adoptant une posture de questionnement exigeante, pédagogique et bienveillante..



OBJECTIFS

- Expliquer le rôle du valideur
- Appliquer les 5 étapes de contrôle d'une étude de lot
- Identifier les risques économiques d'un lot
- Contrôler la cohérence avec le concept
- Conduire une validation par un questionnement constructif et pédagogique



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTEGRATION

FORMATIONS CONTINUES METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PILOTER UN SALON

Optimiser la performance et l'impact business d'un salon



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL ...)**

Durée : **6h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 8 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Faites de chaque salon un véritable levier de performance business

Vous préparez, encadrez et exploitez la participation à un salon international avec méthode et exigence de résultats.

De la fixation d'objectifs clairs à l'organisation logistique, vous structurez un cadrage précis pour les participants. Vous assurez le suivi des engagements pris sur place et mesurez l'impact réel des actions menées afin d'améliorer durablement vos futures participations.



OBJECTIFS

- Définir les objectifs business et opérationnels d'une participation à un salon
- Formuler les préconisations logistiques et organisationnelles
- Élaborer un briefing structuré et orienté performance pour les participants
- Utiliser le briefing comme cadre d'animation avant et pendant le salon
- Mettre en place des indicateurs de suivi adaptés aux objectifs fixés
- Analyser les résultats post-salon et mesurer le retour sur investissement
- Formuler des recommandations d'amélioration pour les participations futures



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTEGRATION

FORMATIONS CONTINUES METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



GÉRER LES LITIGES

Distinguer les étapes clés de gestion d'un litige fournisseur afin de sécuriser la relation commerciale tout en préservant les intérêts financiers de l'entreprise.



Public : **Category manager - AP expérimenté...**

Durée : **1h00**

Modalité : **e-learning asynchrone**

Nombre illimité

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Développez vos compétences pour gérer les litiges fournisseurs-entreprise. Vous apprendrez à identifier des méthodes éprouvées pour résoudre les litiges et à préserver une relation durable avec vos partenaires. Grâce à des cas concrets et des outils adaptés, contribuez activement à la performance et à la sérénité de votre entreprise.



OBJECTIFS

- Définir la notion de litige
- Lister les étapes du cycle de vie d'un litige
- Nommer les acteurs impliqués dans la gestion des litiges
- Classer les litiges selon leur type
- Identifier les outils adaptés à la gestion et au suivi des litiges



SOMMAIRE

MARKETING

PARCOURS INTEGRATION

FORMATIONS CONTINUES METIERS

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES & MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



S'INITIER À EXCEL

Découvrir les principales manipulations de l'outil dans le cadre de son activité



Public : **Tout public du domaine marketing (AP, CATMAN, TL, ...)**

Durée : **1h00**

Modalité : **Distanciel**

Accompagnement par le référent

Format individuel

Prérequis : **Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Apprenez à saisir, organiser et exploiter vos données sous Excel pour faciliter votre travail au quotidien.



OBJECTIFS

- Développer sa rapidité de saisie sous Excel
- Organiser ses données sous Excel
- Exploiter ses données

MAGASIN

FORMATIONS CONTINUES MÉTIERS

- Découvrir l'entrepreneuriat à travers le mandat de gestion 16h
- Organiser l'arrivage des marchandises en contexte de flux poussé 14h
- Organiser le cycle marchandise complet en contexte de flux poussé 21h
- Encaisser, tracer et sécuriser les flux financiers (logiciel open bravo) 14h
- Piloter commercialement le concept Surgelé 14h
- Piloter commercialement le concept Textile de Marque 21h
- Piloter la performance : les indicateurs clés du magasin 14h
- Préparer l'ouverture du point de vente 32h
- Gérer les conflits 14h
- Ajuster ses pratiques opérationnelles à partir d'un diagnostic de compétences 14h ou 21h





SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



DÉCOUVRIR L'ENTREPRENEURIAT À TRAVERS LE MANDAT DE GESTION

Identifier les aspects juridiques, fiscaux, sociaux et spécificités comptables d'une structure en gérance-mandat.



Public : **Futurs exploitants magasin souhaitant devenir Mandataire de Gestion**

Durée : **16h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Le chemin pour créer une entreprise est parfois complexe, sinueux voire vertigineux.

Le format mandat de gestion comporte un certain nombre de spécificités. Vous êtes face à une équation à « deux inconnues » et cette formation vous permettra d'identifier les éléments clés utiles pour la résoudre. A travers l'intervention d'experts du domaine juridique et comptable vous distinguerez les subtilités permettant de faire un choix éclairé et construire votre projet.



OBJECTIFS

- Choisir la forme d'entreprise la plus adaptée pour la gérance-mandat.
- Décrire les étapes de la création et le fonctionnement de la société mandataire.
- Distinguer le contenu des comptes annuels et les grands ratios révélateurs de la santé économique d'une structure en mandat de gestion.
- Définir les obligations fiscales d'une société mandataire de gestion.
- Identifier les moyens d'optimisation de la rémunération du dirigeant (mandataire de gestion)



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



ORGANISER L'ARRIVAGE DES MARCHANDISES EN CONTEXTE DE FLUX POUSSÉ

Planifier les opérations relatives à l'arrivée des marchandises jusqu'à leur implantation en magasin



Public : **Personnel en responsabilité totale ou partielle du magasin**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

De la préparation de la surface à la mise en place de la marchandise.

Dans ce contexte spécifique d'expédition récurrente de marchandises à l'initiative des plateformes vers les magasins, si la capacité d'adaptation à la diversité des flux est nécessaire, une organisation rigoureuse est indispensable. Lors de cette formation, vous découvrirez les process et bonnes pratiques qui ont fait le succès du réseau lors des différentes étapes jusqu'à l'implantation en magasin. Garantisiez un écoulement et un renouvellement rapides et ordonnés.



OBJECTIFS

- Appliquer les techniques de préparation de la surface, en respectant les procédures et les règles de sécurité spécifiques à l'entreprise.
- Mettre en œuvre l'implantation des marchandises selon les procédures internes opérationnelles et merchandising pour faciliter et stimuler l'achat des clients.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



ORGANISER LE CYCLE MARCHANDISE COMPLET EN CONTEXTE DE FLUX POUSSÉ

Planifier les opérations relatives à l'arrivée des marchandises jusqu'à leur éventuelle réexpédition en optimisant leur écoulement.



Public : **Personnel en responsabilité totale ou partielle du magasin**

Durée : **21h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

De la préparation de la surface à l'éventuelle réexpédition des marchandises.

Dans ce contexte spécifique d'expédition récurrente de marchandises à l'initiative des plateformes vers les magasins, si la capacité d'adaptation à la diversité des flux est nécessaire, une organisation rigoureuse est indispensable. Lors de cette formation vous découvrirez les process et bonnes pratiques qui ont fait le succès du réseau lors de toutes les étapes. Garantisiez un écoulement et un renouvellement rapides et ordonnés.



OBJECTIFS

- Appliquer les techniques de préparation de la surface, en respectant les procédures et les règles de sécurité spécifiques à l'entreprise.
- Mettre en œuvre l'implantation des marchandises selon les procédures internes opérationnelles et merchandising pour faciliter et stimuler l'achat des clients.
- Déployer et adapter les stratégies d'accélération des ventes définies par l'entreprise pour maximiser l'écoulement des stocks et réduire le taux d'invendus.
- Gérer les flux de retours en appliquant les procédures de traçabilité définies, afin de minimiser la démarque inconnue.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



ENCAISSER, TRACER ET SÉCURISER LES FLUX FINANCIERS (logiciel OPEN BRAVO)

Pratiquer l'ensemble des fonctions du logiciel caisse relatives
votre activité de commerçant.



Public : **Tout personnel utilisateur
du logiciel**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

**Fiabiliser les transactions pour vos
clients et la rentabilité de votre
activité.**

Une expérience réussie au moment du
passage en caisse fidélise le client !
Que votre équipe ou vous-même soyez
débutants ou un peu plus aguerris, cette
formation vous permettra d'adopter les
bonnes pratiques garantissant un service
de qualité.

Vous y découvrirez également toutes les
procédures sécurisant les transactions
du moment de l'encaissement aux
opérations « comptables » qui vous
incombent.



OBJECTIFS

- Réaliser les opérations en mode "Caissier" afin de garantir une prestation rapide et fiable d'encaissement.
- Appliquer toutes les procédures et manipulations "Approbation Manager«
- Exécuter les fonctions "Backoffice" pour sécuriser les flux financiers et la gestion des utilisateurs.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PILOTER COMMERCIALEMENT LE CONCEPT « SURGELÉ »

Optimiser la performance commerciale du concept « Surgelé »



Public : **Responsable ou personnel missionné sur le concept**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Retrouver les essentiels du pilotage de ce concept.

Ce programme est le manuel indispensable pour tout collaborateur en charge de l'espace Surgelé. Vous y découvrirez des méthodes structurées pour garantir que chaque produit soit géré selon les standards de qualité de l'entreprise et pour fiabiliser et optimiser les résultats économiques du concept. Devenez la référence de cet univers et visez l'excellence à chaque étape du parcours produit : de sa réception jusqu'à sa mise en valeur et l'achat par le client, dans le respect de la réglementation liée à la sécurité alimentaire.



OBJECTIFS

- Identifier les procédures et standards clés pour la gestion du Surgelé.
- Organiser l'accueil et l'implantation des produits en magasin selon les standards de merchandising et d'optimisation de la surface.
- Mettre en œuvre les opérations de réception, installation et mise en valeur des marchandises.
- Analyser et ajuster les pratiques pour fiabiliser la performance économique et garantir l'excellence du parcours produit jusqu'à l'achat client



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PILOTER COMMERCIALEMENT LE CONCEPT TEXTILE DE MARQUE (TDM)

Optimiser la performance commerciale du concept « Textile de Marque »



Public : **Responsable ou personnel missionné sur le concept**

Durée : **21h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Retrouver les essentiels du pilotage de ce concept.

Ce programme est le manuel indispensable pour tout collaborateur en charge de l'espace Textile de marque. Vous y découvrirez des méthodes structurées pour garantir que chaque produit soit géré selon les standards de qualité de l'entreprise et pour fiabiliser et optimiser les résultats économiques du concept. Devenez la référence de cet univers et visez l'excellence à chaque étape du parcours produit : de sa réception jusqu'à sa mise en valeur et l'achat par le client.



OBJECTIFS

- Identifier les procédures et standards clés pour la gestion du Textile de Marque.
- Organiser l'accueil et l'implantation des produits en magasin selon les standards de merchandising et d'optimisation de la surface.
- Mettre en œuvre les opérations de réception, installation et mise en valeur des marchandises.
- Analyser et ajuster les pratiques pour fiabiliser la performance économique et garantir l'excellence du parcours produit jusqu'à l'achat client.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PILOTER LA PERFORMANCE : LES INDICATEURS CLÉS DU MAGASIN

Analyser la performance commerciale pour orienter ses actions opérationnelles



Public : **Personnel en responsabilité totale ou partielle du magasin**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Un programme pensé pour celles et ceux qui refusent de laisser le hasard dicter leurs résultats économiques.

Dans l'environnement extrêmement compétitif de la grande distribution et de la vente à prix réduits, piloter la performance n'est plus une option : c'est une nécessité. Cette formation s'adresse aux professionnels qui veulent maîtriser leurs indicateurs clés, comprendre ce qu'ils révèlent, analyser leur impact sur les résultats et transformer ces données en décisions opérationnelles.



OBJECTIFS

- Identifier les principaux indicateurs économiques de votre magasin
- Interpréter la signification de chaque indicateur et leurs interactions dans la performance globale du magasin.
- Analyser des tableaux de bord ou cas réels pour diagnostiquer des forces, faiblesses et opportunités d'amélioration.
- Élaborer des plans d'actions opérationnels adaptés en tenant compte des objectifs de performance du réseau.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PREPARER L'OUVERTURE DU POINT DE VENTE (Encaissement et bases merchandising)

Mettre en œuvre l'ensemble des fonctions du logiciel caisse et les essentiels merchandising relatif à votre activité de commerçant en situation préparatoire à l'ouverture.



Public : **Personnel du magasin en ouverture**

Durée : **32h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Préparez votre ouverture et mettez toutes les chances de votre côté.

Dans cette formation, vous mettez en œuvre l'essentiel des opérations nécessaires à une ouverture efficace et sécurisée de votre point de vente. Vous réalisez les encaissements avec rapidité et fiabilité, pour offrir une expérience de qualité à vos clients et sécuriser les flux financiers.

Vous préparez également la surface de vente et implantez les marchandises selon les principes merchandising afin de faciliter le parcours client et stimuler l'acte d'achat dès l'ouverture.



OBJECTIFS

BLOC 1 : Système d'encaissement OPEN BRAVO

- Réaliser les opérations en mode "Caissier" afin de garantir une prestation rapide et fiable d'encaissement.
- Appliquer toutes les procédures et manipulation "Approbation Manager" (selon profil)
- Exécuter les fonctions "Backoffice" pour sécuriser les flux financiers et la gestion des utilisateurs (selon profil)

BLOC 2 : Préparation opérationnelle du point de vente

- Appliquer les techniques de préparation de la surface, en respectant les procédures et les règles de sécurité spécifiques à l'entreprise.
- Mettre en œuvre l'implantation des marchandises selon les procédures internes opérationnelles et merchandising pour faciliter et stimuler l'achat des clients.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



GÉRER LES CONFLITS

Choisir les actions permettant d'éviter ou résoudre des situations conflictuelles



Public : **Personnel travaillant en équipe ou au contact de tiers (clients, fournisseurs ...)**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Une formation essentielle pour développer ses compétences dans l'analyse de ses pratiques en matière de gestion des conflits en milieu professionnel.

Dans un contexte professionnel marqué par des transformations profondes, comme l'exigence des performances et la quête de sens des collaborateurs, vous pouvez être de plus en plus confronté à des tensions et conflits au sein de votre équipe et avec des clients. Vous devez composer avec des situations relationnelles complexes, où les émotions et les incompréhensions peuvent fragiliser la cohésion et l'engagement. Cette formation vous permettra d'identifier les causes profondes des désaccords, d'appliquer des techniques de communication adaptées et d'analyser les dynamiques relationnelles pour restaurer la cohésion d'équipe et favoriser un climat de travail serein et productif.



OBJECTIFS

- Déterminer les outils adaptés à la résolution de diverses situations
- Développer une posture et communication adaptées à chaque situation
- Analyser les comportements quotidiens liés aux dynamiques de conflit
- Mettre en œuvre un entretien de résolution de conflit



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



AJUSTER SES PRATIQUES PROFESSIONNELLES A PARTIR D'UN DIAGNOSTIC DE COMPÉTENCES

Analyser ses pratiques opérationnelles afin de renforcer l'efficacité de son action dans son environnement professionnel.



Public : **Ensemble des exploitants
d'un point de vente de déstockage**

Durée : **14 ou 21h00**

Modalité : **Présentiel**

1 à 8 personnes

Prérequis : **Entretien de pré-
positionnement diagnostique**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

**Redonnez de l'élan à votre efficacité
opérationnelle.**

Même avec de l'implication et de la volonté, certaines compétences peuvent s'éroder avec le temps, rester incomplètement maîtrisées ou être insuffisamment mobilisées dans l'action quotidienne. Cette formation vous invite à prendre du recul, à partir d'un diagnostic de compétences, afin d'identifier avec justesse les axes à réajuster ou à renforcer. Accompagnés pas à pas, vous travaillez à partir de situations concrètes issues de votre réalité opérationnelle. L'enjeu n'est pas d'apporter des réponses standardisées, mais de vous permettre de clarifier vos pratiques, de gagner en maîtrise et de reprendre pleinement les rênes de votre organisation quotidienne, au service d'une action plus efficace et plus sereine.

OBJECTIFS

- Identifier et qualifier les écarts entre compétences maîtrisées, partiellement mobilisées ou non mobilisées
- Analyser et prioriser les axes de développement des compétences en lien avec les enjeux opérationnels du poste
- Ajuster ses pratiques professionnelles à partir des axes de développement identifiés
- Structurer une démarche personnelle d'amélioration continue applicable à son quotidien professionnel

LOGISTIQUE

PARCOURS INTÉGRATION

- Intégrer une plateforme de déstockage pour les opérateurs 4h
- Piloter son activité d'Assistant Chef d'Équipe 105h

FORMATIONS CONTINUES MÉTIERS

- Tracer les flux logistiques 3h30
- Perfectionnement au pilotage et à l'utilisation de l'étiqueteuse 6h
- Manager grâce à la facilitation visuelle : kick off 7h
- Restituer ses résultats journaliers 7h
- Manager l'intégration opérationnelle 7h
- Animer la performance de son équipe 21h
- Placer la communication au service de la performance 7h
- Accompagner le développement des compétences 14h
- Accompagner le changement 7h
- Piloter l'engagement et les situations complexes 21h
- Résoudre les conflits 7h
- La traçabilité en plateforme logistique 1h





SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

INTÉGRER UNE PLATEFORME DE DÉSTOCKAGE

Définir le fonctionnement et l'environnement d'une plateforme de déstockage afin d'y exercer son activité en toute sécurité et conformément aux procédures établies.



Public : **Opérateur de production, préparateur de commande**

Durée : **4h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun prérequis**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Cette formation vous plonge au cœur de l'activité logistique du déstockage, pour découvrir comment chaque produit retrouve une nouvelle vie. Une journée conçue pour renforcer le sentiment d'appartenance et faciliter une intégration fluide et positive.



OBJECTIFS

- Identifier le contexte de l'univers du déstockage
- Identifier les différents espaces, outils, et acteurs d'une plateforme de déstockage
- Distinguer les règles de sécurité inhérentes à la prise de poste

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr





SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PILOTER SON ACTIVITÉ D'ASSISTANT CHEF D'ÉQUIPE

Justifier ses choix opérationnels et managériaux pour garantir la performance globale de son équipe



Public : **Nouvel Assistant Chef d'équipe**

Durée : **105h00**

Modalité : **Présentiel**

3 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Au cœur des opérations logistiques, la fonction d'Assistant Chef d'Equipe, est un maillon clé du bon fonctionnement des activités. Organisation, coordination, analyse et réactivité sont au centre de ce rôle stratégique. Cette formation permet de comprendre les enjeux du poste, de développer les compétences opérationnelles indispensables et d'adopter les bonnes pratiques pour réussir pleinement dans la fonction d'Assistant chef d'équipe.



OBJECTIFS

- Définir les missions et outils nécessaires à sa prise de poste
- Appliquer les règles de sécurité
- Veiller à la performance de l'équipe
- Optimiser sa communication avec son équipe et sa hiérarchie



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



TRACER LES FLUX LOGISTIQUES

Appliquer les principes de traçabilité des marchandises en utilisant l'outil dédié et en respectant les consignes opérationnelles sur plateforme.



Public : **Tout public logistique**

Durée : **3h30**

Modalité : **Présentiel**

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Prenez le contrôle de vos flux logistiques grâce à une traçabilité fiable, fluide et en temps réel.

Dans un contexte de transformation logistique, la traçabilité des articles devient un levier essentiel pour sécuriser et piloter les flux. L'arrivée d'une nouvelle solution et l'évolution des pratiques terrain nécessitent une adaptation rapide des équipes.

Cette formation vous accompagne dans cette transition en facilitant la prise en main des outils et l'appropriation des nouvelles pratiques, au plus près des réalités opérationnelles. Véritable étape clé du déploiement, elle permet de sécuriser le démarrage, de fiabiliser les opérations et de garantir une mise en œuvre fluide sur les plateformes.



OBJECTIFS

- Identifier les principes et enjeux de la traçabilité de la marchandise sur les plateformes
- Déterminer les fonctionnalités de l'outil traçabilité pour les Assistants Chef d'équipe et Opérateurs
- Appliquer les consignes communiquées par le PDA



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PERFECTIONNEMENT AU PILOTAGE ET À L'UTILISATION DE L'ÉTIQUETEUSE

Renforcer la maîtrise du pilotage et de l'utilisation de l'étiqueteuse afin d'optimiser les performances de production et d'harmoniser les pratiques d'utilisation entre les équipes.



Public : **ACE / CE**

Durée : **6h00**

Modalité : **Présentiel**

Prérequis : **Être en poste ACE**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Cette formation vous permet de perfectionner votre pilotage et votre utilisation de l'étiqueteuse afin d'optimiser les performances de production. Elle vise également à renforcer vos compétences et à harmoniser les pratiques entre ACE à travers le partage de bonnes pratiques.



OBJECTIFS

- Analyser le processus de décision permettant d'identifier si un lot est machinable à partir du logigramme de production.
- Appliquer les modes opératoires et les bonnes pratiques d'utilisation de l'étiqueteuse dans le respect des standards de production.
- Exécuter les paramètres influençant la cadence de la machine permettant l'optimisation de la performance de production.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



MANAGER GRÂCE À LA FACILITATION VISUELLE : KICK-OFF

Veiller à la performance grâce au management visuel (kick-off)



Public : **Assistant Chef d'équipe**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Chaque jour, des équipes perdent du temps à comprendre l'avancement des tâches, à chercher les informations et à clarifier les objectifs. Résultat : des productions retardées, une communication confuse et une motivation en berne.

Après cette formation, vous serez capable de visualiser instantanément l'état d'avancement de vos productions, d'informer et mobiliser votre équipe rapidement, et de prendre des décisions concrètes pour optimiser le travail quotidien.



OBJECTIFS

- Identifier le management visuel
- Différencier le travail réalisé de l'attendu
- Construire un tableau de kick off selon les objectifs de la feuille de route
- Mettre en œuvre l'animation d'un kick-off
- Gérer les modifications nécessaires garantissant la performance



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



RESTITUER SES RÉSULTATS JOURNALIERS

Argumenter une retranscription flash de 5 minutes pour valoriser le travail accompli et préparer la performance du lendemain.



Public : **Assistant Chef d'équipe**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Faire le bilan de la journée n'est pas une simple formalité : c'est ce qui permet de réussir demain.

Cette formation va vous transformer. Vous ne serez plus celui qui "donne des chiffres", mais celui qui pilote son activité. Vous allez apprendre à dire l'essentiel avec impact en seulement 5 minutes pour valoriser vos collaborateurs, assumer vos résultats et lancer la prochaine équipe sur les rails de la victoire.



OBJECTIFS

- Sélectionner les informations prioritaires de la réunion journalière pour tenir le format de 5 minutes
- Expliquer les résultats en mettant en avant les réussites et les efforts de l'équipe
- Adapter son débriefing selon les profils DISC pour une transmission percutante
- Distinguer l'erreur de la faute en logistique pour garantir la précision des faits remontés
- Justifier les solutions de terrain proposées pour optimiser le travail du lendemain



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



MANAGER L'INTÉGRATION OPÉRATIONNELLE

Analyser les dynamiques d'intégration pour structurer un parcours d'onboarding opérationnel adapté au collaborateur



Public : **Assistant Chef d'équipe**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

De l'accueil à la performance : l'art de transformer l'essai.

La journée d'intégration de votre opérateur est terminée, mais tout reste à faire. Pour le manager, c'est ici que commence la phase critique des 90 jours : celle où une recrue enthousiaste devient un collaborateur performant ou décide de partir.

Réussir cet ancrage ne s'improvise pas ; c'est un pilotage de précision qui exige d'analyser les codes de chaque génération tout en sécurisant la transmission des savoirs.

Cette formation vous donne les clés pour orchestrer ce passage de témoin. En apprenant à structurer vos briefs et à affiner vos debriefs, vous ne vous contentez plus d'accueillir un nouveau venu : vous devenez l'architecte de sa réussite et le garant d'une équipe fidèle et engagée.



OBJECTIFS

- Identifier les étapes clés et les risques de rupture de l'intégration
- Conduire les entretiens de brief et débrief en utilisant l'écoute active et le questionnement ouvert
- Mettre en œuvre la transmission des savoirs techniques par des méthodes de démonstration adaptées
- Différencier sa posture managériale en analysant les spécificités générationnelles et les codes culturels de l'intégrant



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



ANIMER LA PERFORMANCE DE SON ÉQUIPE

Veiller à la performance de son équipe



Public : **Assistant Chef d'Equipe**

Durée : **21h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Animer la performance de votre équipe ne s'improvise pas : cela s'apprend et se cultive.

Dans votre quotidien exigeant, vous savez que la réussite ne se limite plus à l'atteinte de chiffres. Elle dépend de votre capacité à instaurer une communication claire, à incarner un management présent et à faire vivre des rituels porteurs de sens.

Vous disposez déjà d'outils, comme le tableau Kick-off, mais vous sentez qu'il reste parfois un simple décor mural, statique et sous-exploité. Cette formation de 21 heures a été conçue pour vous donner les clés méthodologiques afin de transformer cet outil en un véritable levier de pilotage.



OBJECTIFS

- Identifier les fondamentaux du management, de la communication et du pilotage de la performance
- Expliquer l'impact des pratiques managériales sur la performance individuelle et collective
- Mettre en œuvre les outils et techniques managériales pour piloter l'équipe
- Analyser les résultats et les situations managériales afin d'ajuster son management



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PLACER LA COMMUNICATION AU SERVICE DE LA PERFORMANCE

Appliquer une communication efficace pour améliorer les interactions au sein de son équipe.



Public : **Assistant chef d'équipe**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Sur le terrain, vous êtes le maillon essentiel. La réussite de la journée dépend de votre capacité à transmettre les consignes, à écouter les remontées et à mobiliser chacun. Pourtant, une information mal comprise ou une écoute trop rapide peuvent vite transformer un petit souci en gros blocage (erreurs, retards, tensions).

Cette formation est un accélérateur de compétences. Elle vous permet de prendre du recul sur vos habitudes pour devenir un communicant plus percutant et un manager plus serein.



OBJECTIFS

- Définir les principes clés d'une communication efficace
- Différencier les styles managériaux
- Développer sa communication selon le niveau de compétence de ses collaborateurs



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Structurer des interventions efficaces grâce à une posture adaptée et en utilisant des techniques pédagogiques pertinentes afin d'améliorer la performance des collaborateurs.



Public : **Référents métier logistique**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

6 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Gagnez en impact et en efficacité dans votre rôle de référent métier. Cette formation vous donne des outils concrets pour mieux vous connaître, structurer vos interventions et accompagner efficacement les collaborateurs sur le terrain.

Vous apprendrez à adopter une posture d'accompagnement adaptée, à faciliter la montée en compétences et à favoriser l'autonomie durable de vos équipes, grâce à des méthodes pédagogiques pragmatiques et directement applicables au quotidien.



OBJECTIFS

- Adopter une posture constructive lors de ses accompagnements
- Faciliter la montée en compétences



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

Analyser les freins de son équipe face au changement pour ajuster sa communication et posture



Public : **Assistant Chef d'équipe, Chef d'équipe**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Réussir un changement en équipe demande avant tout de savoir rassurer ses collaborateurs et de bien transmettre les décisions de l'entreprise. Cette formation vous donne des clés simples pour renforcer votre rôle de relais et gérer les inquiétudes de chacun avec plus de facilité.

Vous apprendrez à mieux comprendre les réactions de vos collègues pour adapter votre discours et éviter les blocages. L'idée est de redonner du sens au travail quotidien pour que tout le monde avance dans la même direction.

Vous repartirez avec une méthode concrète pour présenter les nouveautés avec clarté et bien lancer vos réunions de terrain.



OBJECTIFS

- Identifier les freins psychologiques et les leviers de confiance pour asseoir sa légitimité
- Différencier les profils de l'ennéagramme pour anticiper les réactions individuelles face au changement
- Utiliser les postures de leader-coach et le Cercle d'Or pour donner du sens aux missions
- Réaliser une intervention de "Jour J" en analysant les besoins et les impacts pour l'équipe



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PILOTER L'ENGAGEMENT ET LES SITUATIONS COMPLEXES

Optimiser sa communication au sein de l'équipe et avec sa hiérarchie



Public : **Assistant Chef d'équipe ou
Chef d'équipe**

Durée : **21h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

En logistique, quand le rythme s'emballle, c'est vous qui tenez la barre. Cette formation est un entraînement pratique pour vous aider à vous affirmer, à gérer les coups de chaud sans crier, et à gagner la confiance de votre équipe chaque jour.



OBJECTIFS

- Distinguer ses leviers de légitimité pour s'affirmer face à son équipe
- Utiliser les profils comportementaux pour maintenir la motivation individuelle
- Organiser une annonce de changement pour favoriser l'adhésion collective
- Résoudre les conflits rapidement pour préserver le climat de travail
- Évaluer l'efficacité de ses débriefings pour optimiser la performance



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



RÉSoudre LES CONFLITS

Gérer une situation conflictuelle en structurant une réponse adaptée aux enjeux relationnels et opérationnels.



Public : **Assistant Chef d'équipe**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

4 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Transformer les tensions du quotidien en solutions constructives est le défi majeur de tout manager de terrain pour maintenir une équipe soudée. Plutôt que de subir les désaccords qui freinent l'activité, cette formation vous donne les clés pour agir avant que la situation ne s'envenime.

Vous apprendrez à dire les choses clairement sans blesser et à choisir la bonne méthode pour débloquer les crises rapidement. En maîtrisant ces outils simples et concrets, vous gagnez en sérénité et retrouvez une ambiance de travail efficace et positive.

Faites du dialogue votre meilleur allié pour piloter vos équipes avec plus de confiance et de facilité.



OBJECTIFS

- Identifier les sources de tensions et les signaux d'alerte pour anticiper le conflit
- Distinguer les faits, les opinions et les sentiments pour neutraliser l'échange
- Pratiquer l'assertivité pour exprimer un désaccord de manière constructive
- Analyser son propre mode de fonctionnement face aux différents outils de gestion de conflit
- Résoudre une situation conflictuelle complexe lors d'une mise en pratique scénarisée



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
METIERS

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



LA TRAÇABILITÉ DE LA MARCHANDISE EN PLATFORME LOGISTIQUE

Identifier les principales fonctionnalités de l'outil traçabilité pour assurer un suivi fiable et efficace des flux de marchandises en plateforme logistique



Public : **Tout public** logistique

Durée : **1h00**

Modalité : **Distanciel**

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Cette formation vous permettra de comprendre les enjeux clés de la traçabilité et d'exploiter efficacement les fonctionnalités de l'outil dédié afin de sécuriser les flux, fiabiliser le suivi des marchandises et renforcer votre rôle au quotidien dans la performance logistique.



OBJECTIFS

- Identifier les principes et les enjeux de la traçabilité de la marchandise en plateforme logistique
- Déterminer les fonctionnalités de l'outil traçabilité qui vous permettront de jouer pleinement votre rôle dans le suivi de la marchandise une transmission percutante



TRANSVERSES & MANAGEMENT



PARCOURS INTÉGRATION

- Welcome on board manager 14h

FORMATIONS CONTINUES TRANSVERSES

- S'affirmer dans le respect de l'autre avec assertivité 16h
- Devenir tuteur en entreprise 7h
- Devenir formateur occasionnel 14h
- Piloter un projet 14h
- Utiliser Excel : Niveau débutant 10h30
- Utiliser Excel : Niveau intermédiaire 10h30
- Utiliser Excel : Niveau avancé 10h30
- Repérer et accompagner les situations de harcèlement au travail 7h
- Gagner en efficacité 6h
- Gérer son temps 2h30
- Oser se connaître pour se dépasser 1h30
- Initier les changements pour survivre aux émotions et stress 2h
- Travailler en mode projet 3h
- Découvrir les fondamentaux de l'alternance 4h



TRANSVERSES & MANAGEMENT



FORMATIONS CONTINUES MANAGEMENT

- S'approprier la culture managériale de l'entreprise 7h
- S'approprier les outils RH au quotidien 3h30
- Manager avec impact : les clés essentielles 43h
- Affirmer sa légitimité et adapter ses styles managériaux 7h
- Accompagner l'autonomie et la performance de son équipe 14h
- Conduire un entretien d'évaluation 7h
- Gérer les situations managériales sensibles 7h
- Gérer les situations disciplinaires 4h
- Fédérer autour du changement 12h
- Recruter, intégrer et accompagner les compétences de vos collaborateurs 4h

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF ET INDIVIDUEL

- Atelier de partage de pratiques 2h
- Accompagnement individuel 6h
- Le coaching individuel 10h





SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



WELCOME ON BOARD MANAGER

Appliquer les fondamentaux du management de l'Univers NOZ pour piloter son équipe



Public : **Managers intégrés récemment**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

2 à 12 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Cette intégration permet aux nouveaux managers de découvrir l'univers singulier de NOZ, son concept et son fonctionnement. Elle vise à donner les repères essentiels pour comprendre la gouvernance de l'entreprise, incarner les valeurs managériales attendues et adopter les bons réflexes dès la prise de poste.



OBJECTIFS

- Découvrir l'entreprise : le concept & l'univers NOZ
- Définir la gouvernance de l'univers NOZ
- Identifier les attentes clés et les valeurs portées par l'entreprise dans le rôle de manager
- Expliquer les rituels managériaux structurants et leur rôle dans le pilotage des équipes
- Utiliser les principaux outils et logiciels RH mis à disposition



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



S'AFFIRMER DANS LE RESPECT DE L'AUTRE AVEC ASSERTIVITÉ

Mettre en œuvre des techniques de communication assertive pour améliorer la qualité des échanges professionnels



Public : **Tout collaborateur souhaitant améliorer sa confiance en soi dans les situations professionnelles**

Durée : **16h00**

Modalité : **Présentiel**

6 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Apprenez à vous affirmer avec confiance tout en préservant des relations professionnelles de qualité. Cette formation vous aide à comprendre vos réactions, à tenir compte des différences individuelles et à adopter une communication claire, respectueuse et efficace, même dans les situations délicates.



OBJECTIFS

- Distinguer les éléments qui impactent la confiance en soi dans les relations professionnelles afin de prendre du recul face aux situations
- Identifier l'impact des différences individuelles sur les situations rencontrées afin d'améliorer les échanges et les interactions avec vos différents interlocuteurs
- Utiliser les techniques assertives afin d'exprimer ses idées, ses besoins ainsi que ses limites, de manière ferme et respectueuse pour une meilleure qualité des échanges



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



DEVENIR TUTEUR EN ENTREPRISE

Déterminer les besoins d'un tuteuré pour favoriser sa montée en compétence



Public : **Tout public**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

6 à 10 personnes

Prérequis : **2 ans d'expérience métier**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Accompagner un alternant ou un nouvel arrivant, c'est bien plus que partager des connaissances : c'est guider, former et motiver avec méthode et bienveillance tout au long de son parcours. Cette formation vous permettra d'adopter une posture de tuteur juste et structurée, de construire un accompagnement personnalisé et de maîtriser les clés d'un tutorat réussi sur le terrain.



OBJECTIFS

- Identifier les rôles et missions du tuteur
- Distinguer les compétences pratiques en communication, accompagnement et évaluation
- Résoudre les défis courants rencontrés dans la fonction tuteur (absentéisme, démotivation, conflit), pour accompagner efficacement un apprenant tout au long de son parcours



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



DEVENIR FORMATEUR OCCASIONNEL

Mettre en œuvre une action de formation



Public : **Expert métier ayant à animer
un module de formation**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

6 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Vous possédez déjà l'expertise : il est temps de la transmettre avec impact. Cette formation permet à tout professionnel amené à animer ponctuellement des sessions de formation de développer les compétences indispensables pour captiver un groupe, structurer un contenu clair et faciliter l'apprentissage. Grâce à une approche pratique et accessible, vous apprendrez à transformer vos connaissances en expériences pédagogiques engageantes, à gérer vos prises de parole en confiance et à créer des supports efficaces. Une formation essentielle pour tous ceux qui souhaitent partager leur savoir-faire avec professionnalisme, même de manière occasionnelle ...

OBJECTIFS

- Définir le rôle et la posture d'un formateur
- Construire une séquence de formation et les évaluations y faisant référence
- Mettre en œuvre l'animation de sa séquence en adaptant sa posture au profil des apprenants



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



PILOTER UN PROJET

Appliquer les principes et outils essentiels de la gestion de projet pour organiser, piloter et assurer la réussite d'un projet dans son contexte professionnel



Public : **Chef de projet, contributeur projet et manager**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

8 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Dans un environnement en constante évolution, la réussite d'un projet repose autant sur une méthodologie rigoureuse que sur la capacité des équipes à collaborer efficacement. Mettre en place une démarche structurée permet d'optimiser les ressources, d'anticiper les risques et de garantir l'atteinte des objectifs. Cette formation vous apportera les clés essentielles pour structurer, piloter et mener à bien vos projets, tout en développant votre leadership et votre capacité à mobiliser une équipe.



OBJECTIFS

- Identifier les fondamentaux de la gestion de projet et expliquer leur utilité dans votre contexte professionnel.
- S'approprier les outils et méthodes pour organiser, structurer et suivre efficacement un projet.
- Reconnaître les défis et les imprévus tout en affirmant votre posture de leader.
- Développer une approche collaborative, en favorisant une communication efficace au sein de l'équipe projet.
- Connaître les bonnes pratiques pour maximiser votre impact et garantir la réussite des projets



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



UTILISER EXCEL : NIVEAU DÉBUTANT

Créer un tableau Excel clair et professionnel en organisant et présentant les données à l'aide des fonctionnalités de base (mise en forme, formules, filtres, graphiques et mise en page).



Public : **Tout collaborateur disposant d'un ordinateur et du logiciel Excel**

Durée : **10h30**

Modalité : **Présentiel ou classe virtuelle**

6 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Gagnez en efficacité et en autonomie grâce à une formation Excel accessible à tous : maîtrisez les fonctionnalités essentielles du logiciel pour structurer vos données, automatiser vos tâches, illustrer vos chiffres et optimiser votre travail au quotidien.



OBJECTIFS

- Créer un tableau structuré à partir de données et appliquer une mise en forme adaptée pour en faciliter la lecture.
- Utiliser les fonctionnalités de tri, de filtre et de mise en forme conditionnelle pour analyser rapidement des données.
- Appliquer des formules simples et des fonctions de base (SOMME, MOYENNE, etc.) pour automatiser les calculs dans un tableau.
- Illustrer des données chiffrées en créant des graphiques clairs et adaptés aux besoins de présentation.
- Maîtriser les tableaux croisés dynamiques simples



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



UTILISER EXCEL : NIVEAU INTERMÉDIAIRE

Analyser des données professionnelles en exploitant les fonctionnalités avancées d'Excel (formules, fonctions, tableaux croisés dynamiques, contrôles et protections) afin d'automatiser et de fiabiliser leurs traitements



Public : **Tout collaborateur disposant d'un ordinateur et du logiciel Excel**

Durée : **10h30**

Modalité : **Présentiel ou classe virtuelle**

6 à 10 personnes

Prérequis : **Niveau débutant**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Développez une maîtrise approfondie des fonctions essentielles, des tableaux croisés dynamiques et des outils d'analyse pour gagner en performance sur vos propres fichiers métier. Une formation concrète, axée sur vos besoins opérationnels.

OBJECTIFS

- Appliquer les références relatives et absolues dans des formules pour gagner en efficacité.
- Utiliser les fonctions clés d'Excel (RECHERCHEV, SI, SOMME.SI, NB.SI, SIERREUR...) pour automatiser et fiabiliser les traitements de données dans un contexte professionnel.
- Créer un tableau croisé dynamique simple afin de synthétiser et analyser rapidement de grandes quantités de données.
- Mettre en œuvre des fonctionnalités de contrôle des données (validation, listes déroulantes) et de protection (mot de passe, verrouillage de cellules) pour sécuriser et structurer les fichiers Excel.
- Transférer les connaissances acquises sur Excel aux fichiers professionnels.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



UTILISER EXCEL : NIVEAU AVANCÉ

Maîtriser les fonctionnalités avancées d'Excel pour analyser, synthétiser et automatiser des données



Public : **Tout collaborateur disposant d'un ordinateur et du logiciel Excel**

Durée : **10h30**

Modalité : **Présentiel ou classe virtuelle**

6 à 10 personnes

Prérequis : **Niveau intermédiaire**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Cette formation vous permettra de maîtriser les fonctions avancées d'Excel, d'exploiter les tableaux croisés dynamiques et les segmentations, de concevoir des tableaux de bord efficaces, et de découvrir l'automatisation avec les macros, le tout en appliquant ces compétences directement sur vos fichiers professionnels.



OBJECTIFS

- Appliquer les références absolues et mixtes dans des formules pour gagner en précision dans leurs calculs.
- Utiliser les fonctions clés d'Excel (SI, RECHERCHEV/X, INDEX/EQUIV, NB.SI, etc.) pour résoudre des problématiques professionnelles courantes.
- Créer et personnaliser des tableaux croisés dynamiques avancés pour analyser de grandes quantités de données de manière synthétique.
- Produire un tableau de bord interactif en combinant des données, des graphiques et des mises en forme dynamiques pour suivre des indicateurs clés.
- Identifier l'automatisation simple à l'aide de l'enregistreur de macro pour optimiser des tâches répétitives dans Excel.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



REPÉRER ET ACCOMPAGNER LES SITUATIONS DE HARCÈLEMENT AU TRAVAIL

Distinguer les différentes formes de harcèlement au travail pour mieux les prévenir et agir efficacement face aux situations à risque



Public : **Managers, RH, coordinateurs RH, membres de la fonction support ou de direction**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

8 à 12 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Prévenir le harcèlement, c'est garantir un cadre de travail sain et sécurisé. Cette formation vous apportera les repères juridiques et les outils concrets pour identifier les situations à risque, adopter la bonne posture et contribuer activement à un climat de travail respectueux.



OBJECTIFS

- Définir la notion de harcèlement moral
- Déterminer les enjeux de la lutte contre le harcèlement
- Identifier le cadre légal et les responsabilités de l'entreprise
- Repérer et accompagner les situations de harcèlement au travail
- Différencier les cas de harcèlement sexuel et d'agissements sexistes
- Formuler des propositions d'actions de prévention



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



GAGNER EN EFFICACITÉ

Appliquer des techniques de gestion du temps, des méthodes d'efficacité professionnelle et des stratégies de gestion des émotions et du stress dans son quotidien professionnel



Public : **Tout public**

Durée : **6h00**

Modalité : **Distanciel**

Accompagnement par le référent

Format individuel

Prérequis : **Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Une formation pour mieux se connaître, organiser son travail et optimiser son quotidien. Vous découvrirez des techniques simples de gestion du temps, des méthodes pour être plus efficace et des clés pour utiliser vos émotions et votre stress de façon constructive.



OBJECTIFS

- Déterminer les principes fondamentaux de la gestion du temps afin de comprendre leur impact sur l'efficacité professionnelle
- Identifier les méthodes indispensables à l'efficacité professionnelle
- Utiliser ses émotions et son stress pour initier une stratégie du changement



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



GÉRER SON TEMPS

Découvrir les outils et méthodes de gestion du temps pour mieux planifier ses tâches.



Public : **Tout public**

Durée : **2h30**

Modalité : **Distanciel**

Accompagnement par le référent

Format individuel

Prérequis : **Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Identifiez vos croqueurs de temps et découvrez des méthodes simples pour prioriser et planifier vos tâches.



OBJECTIFS

- Optimiser son temps de travail grâce aux méthodes et techniques de la gestion du temps



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



OSER SE CONNAÎTRE POUR SE DÉPASSER

Identifier les méthodes indispensables à l'efficacité professionnelle, l'importance de s'accepter avec bienveillance et la nécessité de se projeter dans la réussite



Public : **Tout public**

Durée : **1h30**

Modalité : **Distanciel**

Accompagnement par le référent

Format individuel

Prérequis : **Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Un format condensé pour apprendre à mieux se connaître, fixer des objectifs accessibles et développer des relations professionnelles plus positives.



OBJECTIFS

- Identifier les méthodes indispensables à l'efficacité professionnelle
- S'accepter avec bienveillance
- Se projeter dans la réussite



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



INITIER LES CHANGEMENTS POUR SURVIVRE À SES ÉMOTIONS ET À SON STRESS

Identifier les liens entre émotions, stress et changement afin de mieux orienter ses actions



Public : **Tout public**

Durée : **2h00**

Modalité : **Distanciel**

Accompagnement par le référent

Format individuel

Prérequis : **Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Mieux se connaître, apprivoiser son stress et renforcer sa résilience pour transformer ses perceptions en moteur d'évolution.



OBJECTIFS

- Utiliser ses émotions et son stress pour initier une stratégie du changement



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



TRAVAILLER EN MODE PROJET

Acquérir des pratiques collaboratives pour travailler en mode projet



Public : **Tout public**

Durée : **3h00**

Modalité : **Distanciel**

Accompagnement par le référent

Format individuel

Prérequis : **Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Une initiation aux fondamentaux de la gestion de projet pour comprendre son cycle de vie et travailler efficacement en équipe.



OBJECTIFS

- Distinguer les fondamentaux du management de projet
- Identifier les 4 étapes clés de la gestion de projet
- Désigner les principales spécificités pour collaborer efficacement en mode projet



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



DÉCOUVRIR LES FONDAMENTAUX DE L'ALTERNANCE

Découvrir les bases de l'alternance : réglementation, rôles et accompagnement pédagogique.



Public : **Tout public**

Durée : **4h00**

Modalité : **Distanciel**

Accompagnement par le référent

Format individuel

Prérequis : **Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Comprenez les bases de l'alternance, découvrez le rôle de chaque acteur et apprenez à accompagner efficacement un alternant dans son parcours.



OBJECTIFS

- Identifier les fondamentaux de l'alternance dans l'entreprise
- Reconnaître le rôle et les obligations de chaque acteur dans la mise en place d'un contrat d'alternance
- Regrouper les éléments clefs de la formation en situation de travail et de l'accompagnement dans le cadre de l'alternance



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



S'APPROPRIER LA CULTURE MANAGÉRIALE DE L'ENTREPRISE

Intégrer les repères managériaux et les outils clés de l'entreprise
pour réussir sa prise de fonction



Public : **Manager nouvel intégrant
et/ou débutant dans ce poste de
manager**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

8 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**



OBJECTIFS

- Identifier les attentes clés et les valeurs portées par l'entreprise dans le rôle de manager
- Élaborer une 1ère stratégie de prise de contact avec son équipe pour initier une relation de qualité
- Expliquer les rituels managériaux structurants et leur rôle dans le pilotage des équipes
- Utiliser les principaux outils et logiciels RH mis à disposition

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Cette journée d'acculturation managériale s'inscrit dans le parcours d'intégration des nouveaux managers de l'entreprise. Elle a pour objectif de poser les bases d'une prise de fonction réussie en transmettant les repères managériaux, les rituels clés, les outils RH et les attendus internes. Cette formation permet aux managers de mieux comprendre la culture de l'entreprise, d'identifier leur posture attendue et de démarrer efficacement leur mission au sein de leur équipe. Elle favorise également les échanges entre pairs nouvellement arrivés.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



S'APPROPRIER LES OUTILS RH AU QUOTIDIEN

Distinguer les principaux outils et processus RH de l'Univers NOZ



Public : **Nouveaux managers entrants, mercato, managers désirant se remettre à niveau**

Durée : **3h30**

Modalité : **Présentiel**

1 à 8 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Les Ressources Humaines sont au cœur du management au sein de l'Univers NOZ. Cette formation vise à donner aux managers une compréhension concrète et opérationnelle des outils RH qu'ils utilisent (ou seront amenés à utiliser) au quotidien : intégration, entretiens, matrices de compétences, campagnes d'évaluation.



OBJECTIFS

- Identifier les différentes étapes et outils du parcours d'intégration d'un collaborateur au sein de l'Univers NOZ
- Utiliser les principaux outils et logiciels RH mis à disposition



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



MANAGER AVEC IMPACT : LES CLES ESSENTIELLES

Mettre en œuvre les pratiques managériales essentielles pour exercer son rôle



Public : **Expert métier/opérationnel en 1ère prise de poste de manager (mercato) Manager en poste ayant besoin de s'actualiser ou se renforcer**

Durée : **43h00**

Modalité : **Présentiel**

8 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**



OBJECTIFS

- Définir son rôle de manager
- Adapter sa posture managériale en fonction des situations rencontrées
- Développer l'autonomie et la performance de son équipe
- Evaluer ses collaborateurs
- Gérer les situations managériales sensibles

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Le rôle de manager s'apprend, s'explore, se construit. Et surtout, il se pratique.

Ce parcours s'adresse à celles et ceux qui prennent, ou reprennent, les rênes d'une équipe, avec l'envie de vraiment faire bien.

Pendant trois mois, vous avancerez pas à pas, en alternant apports, pratique et prises de recul. Vous apprendrez à poser votre posture, à mieux comprendre vos collaborateurs, à structurer votre manière de manager et à vous affirmer avec impact. Chaque étape est conçue pour transformer l'intention en action et l'action en réflexe durable : pour construire.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



AFFIRMER SA LÉGITIMITÉ ET ADAPTER SES STYLES MANAGÉRIAUX

Affirmer sa légitimité managériale et adapter son style
de management en fonction des situations et des personnes.



Public : **Manager en poste souhaitant
s'actualiser ou se renforcer**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

8 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Être manager ne se résume pas à occuper une fonction : cela implique d'incarner une posture claire, d'affirmer sa légitimité et de s'adapter avec agilité aux situations et aux personnes. Que l'on débute ou que l'on consolide son rôle de manager, cette formation propose des repères concrets pour gagner en impact, en confiance et en efficacité dans son management au quotidien.



OBJECTIFS

- Identifier les attentes explicites et implicites liées au rôle de manager pour adopter une posture professionnelle alignée
- Analyser les 4 piliers de la légitimité managériale et définir des actions concrètes pour les renforcer
- Adapter son style de management en fonction du niveau d'autonomie et des besoins de ses collaborateurs



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



ACCOMPAGNER L'AUTONOMIE ET LA PERFORMANCE DE SON ÉQUIPE

Structurer l'accompagnement de son équipe pour atteindre
la performance



Public : **Manager en poste souhaitant
s'actualiser ou se renforcer**

Durée : **14h00**

Modalité : **Présentiel**

8 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

La performance d'une équipe ne se décrète pas : elle se construit, étape par étape, en combinant clarté des objectifs, qualité des échanges et régularité du suivi. Cette formation apporte des repères pratiques pour mobiliser son équipe, animer des temps clés (briefing, débriefing, rituels) et ancrer une dynamique de progression durable.



OBJECTIFS

- Identifier les facteurs qui influencent la performance individuelle et collective
- Poser un cadre structurant via des objectifs et plans d'action adaptés
- Animer un briefing qui capte l'attention et donne envie d'agir
- Savoir tirer parti des réussites et échecs et installer des routines durables



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



CONDUIRE UN ENTRETIEN D'ÉVALUATION

Conduire efficacement un entretien d'évaluation en utilisant une méthode structurée et des techniques d'écoute et de questionnement adaptées.



Public : **Manager en poste souhaitant s'actualiser ou se renforcer**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

8 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Cette formation à l'entretien fournit au manager une structure, des techniques et des outils pour mener efficacement ces entretiens et instaurer un dialogue de qualité avec ses collaborateurs. Cela lui permettra de faire de cet entretien un échange collaboratif et un outil de développement individuel et de performance collective.



OBJECTIFS

- Identifier les enjeux et objectifs de chaque type d'entretien
- Préparer ses entretiens de manière structurée
- Mettre en pratique des techniques d'écoute et de questionnement pour adopter une posture appropriée



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



GÉRER LES SITUATIONS DISCIPLINAIRES

Sécuriser la procédure disciplinaire en préparant et en menant un entretien conforme aux exigences juridiques et managériales.



Public : **Managers**

Durée : **4h**

Modalité : **Présentiel**

8 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Cette formation permet aux managers de maîtriser les fondamentaux de la gestion disciplinaire : comprendre le cadre juridique, documenter les faits avec rigueur et conduire un entretien disciplinaire en adoptant une posture adaptée.

Elle vise à sécuriser les pratiques managériales, fluidifier la coopération avec les RH et le juridique, et renforcer la crédibilité du management face aux situations sensibles.



OBJECTIFS

- Identifier les étapes clés d'une procédure disciplinaire et leurs obligations légales associées
- Documenter et tracer les faits à l'aide des outils internes et des écrits managériaux adaptés
- Constituer un dossier disciplinaire solide et exploitable en lien avec l'admin RH et le juridique pour sécuriser la procédure.
- Conduire un entretien disciplinaire avec assurance et posture adaptée



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



GÉRER LES SITUATIONS MANAGÉRIALES SENSIBLES

Aborder les situations managériales délicates avec assurance et justesse, en affirmant son rôle, tout en préservant une relation de qualité.



Public : **Manager en poste souhaitant s'actualiser ou se renforcer**

Durée : **7h00**

Modalité : **Présentiel**

8 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

S'affirmer dans des situations délicates ne se résume pas à imposer son point de vue, mais à conjuguer clarté, respect et maîtrise de soi. Cette formation propose des repères concrets pour adopter une posture assertive, gérer ses émotions et communiquer avec équilibre, afin de maintenir une relation de qualité tout en affirmant son rôle de manager.



OBJECTIFS

- Identifier les différentes situations sensibles dans la relation managériale.
- Choisir une posture adaptée en fonction du contexte et du collaborateur.
- Formuler un refus, un reproche ou un recadrage de façon assertive et constructive.
- Adapter sa communication pour conjuguer bienveillance et exigence.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



FÉDÉRER AUTOUR DU CHANGEMENT

Développer sa posture de leader pour mobiliser les équipes et accompagner le changement



Public : **Les managers. Tout collaborateur devant porter un changement.**

Durée : **12h00**

Modalité : **Présentiel**

6 à 10 personnes

Prérequis : **Aucun**

DESSCRIPTIF DE LA FORMATION

Apprenez à renforcer votre posture de leader pour fédérer vos équipes dans les périodes de changement. Développez une communication impactante, donnez du sens et mobilisez le collectif. Comprenez les mécanismes du changement et accompagnez vos collaborateurs tout au long du processus, jusqu'à leur engagement.



OBJECTIFS

- Communiquer avec une posture de leader pour fédérer votre collectif.
- Identifier les mécanismes du changement pour accompagner les collaborateurs tout au long du processus d'un changement jusqu'à son engagement.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



RECRUTER, INTÉGRER ET ACCOMPAGNER LES COMPTÉTENCES DE VOS COLLABORATEURS

Acquérir une compréhension approfondie des meilleures pratiques en matière de recrutement, d'intégration et de développement des compétences.



Public : **Tout public**

Durée : **4h00**

Modalité : **Distanciel**

Accompagnement par le référent

Format individuel

Prérequis : **Cette formation digitale nécessite des prérequis techniques et matériels pour assurer la formation**

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Acquérir les bonnes pratiques pour recruter, intégrer vos nouveaux collaborateurs et développer leurs compétences.



OBJECTIFS

- Identifier les différents enjeux à chaque étape du processus de recrutement
- Déterminer les techniques pour accueillir et intégrer efficacement de nouveaux collaborateurs au sein de votre entreprise.
- Distinguer les différents éléments d'un accompagnement individuel permettant de favoriser le développement continu des compétences



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



LES ATELIERS DE PARTAGE DE PRATIQUES

Des groupes d'analyse des pratiques professionnelles entre pairs



Public : **Manager**

Durée : **2h00**

Modalité : **Présentiel - En groupe, entre 4 et 8 personnes**



Que sont les ateliers de partage de pratiques ?

C'est un espace d'échange structuré entre pairs, qui permet de prendre du recul, de faire émerger des pistes concrètes, et de progresser dans sa posture.

Les situations vécues au quotidien constituent les meilleures sources d'apprentissage.

Quand on prend le temps d'explorer ensemble ses pratiques, on fait bien plus que résoudre un problème : on pose les bases d'une entreprise véritablement apprenante. Les ateliers de partage de pratiques (APP) s'inscrivent pleinement dans cette dynamique.

Ils constituent un levier puissant pour renforcer sa posture professionnelle, apprendre des autres et faire progresser les pratiques collectives.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Un accompagnement opérationnel et personnalisé, centré sur l'acquisition de compétences et la mise en pratique immédiate



Public : **Manager**

Durée : **Durée adaptable selon l'objectif visé. Le plus souvent 6 heures, fractionnables.**

Modalité : **Présentiel ou distanciel - Format individuel**

Prérequis : **Aucun**



Qu'est ce que l'accompagnement individuel ?

L'accompagnement individuel est un dispositif de formation personnalisé, conçu en fonction des besoins et des objectifs professionnels du participant.

Le formateur adopte une posture pédagogique structurante : il transmet des savoirs, méthodes et outils, et accompagne leur appropriation à travers des échanges, des apports ciblés et des temps de mise en pratique.

Ce format individuel permet d'aborder des situations professionnelles concrètes et de favoriser une montée en compétence progressive et directement mobilisable dans le quotidien professionnel.



SOMMAIRE

MARKETING

MAGASIN

LOGISTIQUE

TRANSVERSES
& MANAGEMENT

PARCOURS
INTEGRATION

FORMATIONS
CONTINUES
TRANSVERSES

FORMATIONS
CONTINUES
MANAGEMENT

ACCOMPAGNEMENT
COLLECTIF ET
INDIVIDUEL

Pour plus d'information,
contactez-nous :

formation@orizonformation.fr



LE COACHING INDIVIDUEL

Un accompagnement structuré qui vous aide à faire émerger vos propres solutions, à partir de vos ressources, vos objectifs et votre réalité professionnelle



Public : **Tout collaborateur qui souhaite mieux se connaître, clarifier ses objectifs et renforcer sa posture professionnelle.**

Durée : **De 9 à 11 séances (entre 1h30 et 2h)**

Modalité : **Présentiel ou distanciel - Format individuel**

Prérequis : **Aucun**



Qu'est ce que le coaching ?

Un levier pour révéler vos forces

Le coaching professionnel n'est ni une formation, ni du conseil, ni une thérapie. C'est un partenariat professionnel, orienté vers l'action, le développement et le changement durable.

Le coaching se déroule dans un cadre professionnel, confidentiel et chaleureux, en lien avec des valeurs fortes : permission, protection et puissance.

Le coach est là pour :

- Poser un cadre clair
- Écouter sans juger
- Questionner avec bienveillance
- Aider à faire émerger vos propres solutions, en toute autonomie