

## SERVICE FORMATION

Léa DELUNEL, Référente 28  
Solène GARION, Référente 41

Contact et renseignements  
Manon DA SILVA, Assistante  
07.57.40.58.02  
formation@ismer.fr

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie participative  
Mise en situation immédiate et réelle  
dans un espace de vente partagé

### PRÉ-REQUIS

Être à la recherche d'une nouvelle  
orientation  
Savoirs de base (français et  
mathématiques)  
Avoir un stock de produits à vendre

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation et/ou auto-évaluation des  
compétences acquises en fin de  
formation  
Attestation de formation

### DURÉE

6 semaines

### PROJET ELIGIBLE

Tout projet de nature commerciale  
(achat/revente, artisan d'art, création  
textile...)

### FORMATEURS

Equipe pluridisciplinaire et  
professionnelle

# BOUTIK ECOLE

*6 semaines pour tester  
vos compétences et  
votre activité*

### FINALITÉS

Vivre en conditions réelles le métier de commerçant et acquérir les compétences de base pour animer et gérer votre espace de vente dans le but de valider un projet de création d'entreprise et d'acquérir vos 1<sup>ers</sup> clients.

### COMPÉTENCES VISÉES

- ∞ Agencer votre espace de vente
- ∞ Savoir accueillir un client
- ∞ Conclure des ventes
- ∞ Gérer une caisse & un logiciel de gestion des ventes

### PROGRAMME

Agencer et entretenir l'attractivité de son lieu d'accueil

- ∞ Choisir un emplacement pertinent
- ∞ Connaître les règles d'organisation d'une unité de vente
- ∞ Connaître la signalétique (affichage divers, prix,...)
- ∞ Analyser et maintenir l'attractivité de son lieu de vente

Mettre en avant de ses produits

- ∞ S'assurer de la cohérence de son offre avec les besoins du client
- ∞ Connaître les règles de la mise en rayon
- ∞ Mettre en place des actions promotionnelles : choix de l'action, mesure et analyse
- ∞ Mettre en place des indicateurs de suivi commerciaux

Gestion du stock (règles d'inventaire et relations fournisseurs)

Gestion de la caisse

Accueil clientèle

- ∞ Prendre contact avec le client et rechercher son besoin
- ∞ Conclure une vente
- ∞ Fidéliser ses clients

Communication

- ∞ Identifier les bases du plan de communication
- ∞ Communiquer sur l'ouverture de son point de vente

Information sur les normes et la réglementation des ERP  
Construire son projet professionnel

**Financement : 100% financée**



Association loi 1901 • Siret 393 089 602 00048 • OF 24 41 00337 41  
82 faubourg Chartrain • 41100 Vendôme

info@ismer.fr • T. 02 54 73 68 68

