



LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE



Thème L'ORGANISATION DU TRAVAIL

Cursus « ORGANISER LE REMPLISSAGE & LA TENUE D'UN RAYON LIBRE-SERVICE »

3 x 2h

Réf.	Modules de formation	Objectifs Métier	Bénéfices Entreprise	Publics
OR02.1	Etape 1 : LES ENJEUX DE L'ORGANISATION DU TRAVAIL DANS UN RAYON LIBRE-SERVICE	Prendre conscience de l'impact de l'organisation du travail sur les résultats de l'entreprise	Rendre les collaborateurs plus autonomes et acteurs des résultats de l'entreprise	Employé(e)
OR02.2	Etape 2 : LES METHODES APPLICABLES A L'ORGANISATION DU TRAVAIL EN LIBRE-SERVICE	Acquérir les bonnes pratiques applicables à l'organisation d'un rayon libre-service	Permettre aux employés de commerce de rentrer dans les compétences du poste	Employé(e) <i>Avoir suivi le module OR02.1</i>
OR02.3	Etape 3 : LES SOURCES D'OPTIMISATION DU TRAVAIL DANS UN RAYON LIBRE-SERVICE	Mieux anticiper les pics d'activités et s'entraîner à transmettre les bonnes pratiques	Augmenter la productivité et la réactivité du magasin tout en améliorant les conditions de travail	Employé(e) <i>Avoir suivi le module OR02.2</i>

DEROULEMENT D'UN MODULE

Formation individuelle
1 poste = 1 participant



Accompagnement par un formateur CMV confirmé



Durée de chaque module
2 HEURES



Partage de documents
à distance



Alternance : présentation, exercices
d'application, validation des acquis



MISE EN ŒUVRE DE LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

*C'est simple,
il suffit :*



Un ordinateur

+



Une connexion internet

+



Un téléphone fixe



LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

Cursus

« ORGANISER LE REMPLISSAGE & LA TENUE D'UN RAYON LIBRE-SERVICE » / ETAPE 1

REF OR 02.01

LES ENJEUX DE L'ORGANISATION DU TRAVAIL DANS UN RAYON LIBRE-SERVICE

Module de
2 h

Donner un sens au rôle économique de l'employé de commerce dans l'organisation d'un rayon L.S.

OBJECTIFS

- Mieux comprendre l'évolution des attentes des clients dans les rayons LS
- Prendre conscience de l'impact des gestes métiers sur les résultats économiques du magasin
- Acquérir les bases de l'organisation du travail dans un rayon libre-service

LES PLUS

- + Etre accompagné en permanence par un formateur « Métier »
- + Devenir rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation et des supports transmis

PUBLIC : Toute personne ayant en charge la tenue d'un rayon libre-service

INTRODUCTION :

- A la découverte de l'univers de travail du participant
- Identifier les attentes, les questions et les éventuelles difficultés d'organisation

1 A QUOI SERT L'ORGANISATION DU TRAVAIL ?

- Mise en situation : Rechercher ce que veulent les clients, l'entreprise et les collaborateurs
- Mieux comprendre les attentes des clients
 - "Toujours plus, avec moins de contraintes..."
 - Les notions de Temps subi et de Temps choisi
 - L'impact sur le chiffre d'affaire du magasin
- Mieux comprendre les attentes de l'entreprise
 - Qu'est-ce qu'une entreprise rentable ?
 - Pourquoi organiser le travail ?
- Mieux comprendre mon rôle économique dans le magasin
 - Tout geste métier influence le chiffre d'affaire et les résultats de l'entreprise
 - Liens entre Gestes Métier et Productivité
 - L'intérêt d'une méthode : Travailler mieux, pas forcément plus
- Les enjeux de l'organisation du travail
 - Passer de la distribution... à la vente de produits
 - Passer de la "Satisfaction client" à la notion de "Plaisir client"

2

QUOI ORGANISER DANS UN RAYON LIBRE-SERVICE ?

- La spécificité du flux mixte en magasin
 - Pourquoi identifier les flux clients ?
 - Pourquoi maîtriser les flux marchandises ?
- Les bases de l'organisation du travail
 - Les 2 piliers de l'organisation du travail : Des tâches et du temps
 - De l'emploi du temps aux horaires de travail
- Mise en situation
 - Organiser une journée de travail dans un rayon LS
 - Quizz : Evaluer les conséquences économiques de sa journée de travail

MODALITÉS DE LA FORMATION A DISTANCE CMV

MISE EN ŒUVRE

- Un ordinateur + 1 connexion internet + 1 téléphone fixe

ANIMATION

- 1 formateur confirmé
- 1 poste de travail = 1 participant
- Alternance Démo/Exercices/Validation des acquis
- Partage interactif de documents

PRISE EN CHARGE

- Module référencé FORCO-FIL et financé à 100% pour les entreprises de - de 50 salariés adhérentes au FORCO

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Contactez-nous au **03.80.53.94.14** visio.cmvf@bompas.com
www.cmv-formationconseil.com



LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

Cursus

« ORGANISER LE REMPLISSAGE & LA TENUE D'UN RAYON LIBRE-SERVICE » / ETAPE 2

REF OR 02.02

LES METHODES APPLICABLES A L'ORGANISATION DU TRAVAIL EN LIBRE-SERVICE

Module de
2 h

Acquérir les bonnes pratiques et les gestes métiers propres à sa fonction d'employé de commerce

OBJECTIFS

- Identifier et respecter les fondamentaux de l'enseigne appliqués au libre-service
- Comprendre le circuit d'un produit et son rôle jusqu'à la "vente visuelle"
- Appliquer des méthodes de travail efficaces et homogènes
- Apprendre à rester disponible pour le client

LES PLUS

- + Etre accompagné en permanence par un formateur « Métier »
- + Devenir rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation et des supports transmis

Public : Toute personne ayant en charge la tenue d'un rayon libre-service

INTRODUCTION

Quoi retenir du module 1 ?

1 LES FONDAMENTAUX DU METIER

- Le client au centre des partis pris de l'enseigne
- La traduction des B.A.S.I.Q.U.E.S. métier
 - Le collaborateur au centre de l'organisation
 - Décryptage en gestes Métier

2 LES BONNES PRATIQUES DANS LE CIRCUIT "PRODUIT" EN MAGASIN

- De l'assortiment à l'implantation
 - Le bon produit au bon moment
 - La mise en scène de l'offre
- De la réception à la préparation
 - Mise en situation : Pourquoi et comment contrôler ?
 - Les enjeux de la préparation
 - Le respect des règles de stockage
- De la mise en rayon à la vente visuelle
 - Pourquoi optimiser les gestes métier qui se répètent ?
 - Les bonnes pratiques de la mise en rayon
 - Le traitement de l'arrivage
 - La tenue des stocks
 - La gestion du facing
 - Le traitement des contenants

- La perception du rayon par le client : Le jeu des 7 erreurs
- Le client d'aujourd'hui face au prix
 - L'impact du balisage prix sur le comportement d'achat
 - La gestion des changements de prix hebdomadaire
 - La veille des prix au quotidien
- "Le magasin ouvert appartient au client"
 - Comment concilier : Mise en rayon et disponibilité pour le client ?
 - Les enjeux de la "seconde ouverture" quotidienne
 - La véritable source de différenciation : "La qualité de la relation client"

MODALITÉS DE LA FORMATION A DISTANCECMV

MISE EN ŒUVRE

- Un ordinateur + 1 connexion internet + 1 téléphone fixe

ANIMATION

- 1 formateur confirmé
- 1 poste de travail = 1 participant
- Alternance Démonstration/Exercices/Validation des acquis
- Partage interactif de documents

PRISE EN CHARGE

- Module référencé FORCO-FIL et financé à 100% pour les entreprises de - de 50 salariés adhérentes au FORCO

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Contactez-nous au **03.80.53.94.14** visio.cmvf@bompas.com
www.cmv-formationconseil.com



LA FORMATION INDIVIDUALISÉE A DISTANCE

Cursus

« ORGANISER LE REMPLISSAGE & LA TENUE D'UN RAYON LIBRE-SERVICE » / ETAPE 3

REF OR 02.03

LES SOURCES D'OPTIMISATION DU TRAVAIL DANS UN RAYON LIBRE-SERVICE

Module de
2 h

Apprendre à anticiper les pics d'activités promotionnelles et à transmettre les bonnes pratiques

OBJECTIFS

- Contribuer à la bonne gestion d'un rayon libre-service
- Anticiper et ne plus subir les pics d'activités promotionnelles ou saisonnières
- S'entraîner à organiser le travail en rayon d'un nouvel arrivant

LES PLUS

- + Etre accompagné en permanence par un formateur « Métier »
- + Devenir rapidement opérationnel grâce aux nombreux exercices d'application
- + Mettre en œuvre immédiatement les acquis par l'aspect concret de la formation et des supports transmis

Public : Toute personne ayant en charge la tenue d'un rayon libre-service

INTRODUCTION

Quoi retenir du module 2 ?

1 CONTRIBUER A LA BONNE GESTION DU RAYON L.S.

- Ma contribution à la gestion des flux marchandises
 - Pourquoi faire remonter les infos clients ?
 - Mon rôle sur la qualité des commandes
 - Mon rôle sur l'enregistrement et la maîtrise de la démarque
 - Le coût de la non-qualité
- Ma contribution à la pérennité de l'activité du magasin

2 MIEUX ANTICIPER LES PICS D'ACTIVITES PROMOTIONNELLES

- Pourquoi créer l'évènement en permanence ?
 - Traduire le CA annuel en organisation du travail
 - Mieux vivre les pics d'activités
- Créer l'évènement : l'anticipation d'une opération promotionnelle ou saisonnière
 - La gestion des fins d'opération
 - Les règles d'implantation applicables aux têtes de gondoles
 - Les enjeux du balisage promotionnel
 - Le suivi permanent des réassorts
 - Les règles applicables aux périodes de soldes

3 S'ENTRAINER A ORGANISER UN RAYON LIBRE-SERVICE

- Mise en situation : l'intégration d'un nouvel employé de commerce
 - Donner du sens aux fondamentaux Métier
 - Lister les matériels nécessaires à la mise en rayon
 - Transmettre les basiques de l'organisation d'un rayon L.S.
 - Expliquer les bonnes pratiques applicables au traitement d'une réception
 - Hiérarchiser les tâches de mise en rayon
 - Estimer des temps de réalisation en fonction des volumes
 - Lister les points de contrôle avec un regard client
- Quizz de fin de cursus : Développer les ventes en libre-service

MODALITÉS DE LA FORMATION A DISTANCE CMV

MISE EN ŒUVRE

- Un ordinateur + 1 connexion internet + 1 téléphone fixe

ANIMATION

- 1 formateur confirmé
- 1 poste de travail = 1 participant
- Alternance Démo/Exercices/Validation des acquis
- Partage interactif de documents

PRISE EN CHARGE

- Module référencé FORCO-FIL et financé à 100% pour les entreprises de - de 50 salariés adhérentes au FORCO

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Contactez-nous au **03.80.53.94.14** visio.cmvf@bompas.com
www.cmv-formationconseil.com