

Responsable boutique

Devenir un responsable capable de développer son chiffre d'affaires et accompagner ses équipes autour d'un projet commun est aujourd'hui une priorité pour les enseignes. Le responsable boutique est engagé dans les actions de développement du magasin. Il est le garant de la politique commerciale et des valeurs de l'enseigne. Il est l'interface entre les employés de la boutique et la direction. La gestion d'un point de vente passe par la maîtrise d'outils de gestion. Toutefois, la maîtrise des outils ne suffit pas pour optimiser les performances d'un commerce. Il est indispensable de pérenniser ses actions en assurant un manager efficace. Ce stage de formation responsable de boutique de prêt à porter vous permettra d'appréhender les techniques de management en magasin.

Véritable chef d'orchestre de son point de vente, le responsable de boutique passe les commandes, choisit les articles selon les tendances du moment, les met en valeur, gère ses stocks, recrute et encadre son personnel, veille à la qualité de l'accueil, règle les conflits, assure la comptabilité quotidienne (caisse) et analyse l'évolution des chiffres de vente, et met en place des actions visant à fidéliser sa clientèle (carte de fidélité, démarques, ...). Manager, gérant, commercial, il travaille quotidiennement au développement de la clientèle de son magasin.

Durée: 35.00 heures (5.00 jours)

Profils des apprenants

- Manager
- Cadres
- Responsables/Managers boutiques et magasins

Prérequis

- Avoir validé un projet professionnel par une évaluation en milieu de travail, un stage en boutique ou en magasin d'habillement ou une expérience professionnelle antérieure
- Une recommandation ou prescription du projet professionnel par un prescripteur ou une entreprise
- Disposer de capacité d'écoute active, d'analyse et d'ouverture d'esprit & Avoir le goût du travail en équipe
- Il est recommandé d'occuper des fonctions d'encadrement, même depuis peu, pour suivre la formation de responsable de boutique- prêt à porter

Accessibilité

Si vous avez un handicap et désirez suivre une formation, veuillez nous contacter en préalable pour discuter de vos exigences et identifier les solutions adaptées.

Délais d'accès

Nos formations sont proposées selon les désirs de nos clients. Nous offrons également des formations personnalisées, soit en adaptant des programmes déjà en place ou en élaborant un nouveau programme basé sur vos objectifs.

Une fois contactés, la formation pourra commencer dans un délai maximum de .

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques de vente et de merchandising
- Connaître la législation sociale
- Connaître le droit commercial

- Maîtriser la gestion comptable et administrative de la structure
- Connaître les règles de la gestion des stocks
- Maîtriser l'animation et la gestion d'une équipe de vendeurs

Contenu de la formation

- Module 1 : Gérer et assurer le développement commercial
 - Organiser et optimiser l'offre produit et sa mise en valeur
 - Développer une politique de conseil aux clients afin d'apporter une réponse en adéquation aux attentes des clients
 - La communication - Les différents types de comportement - Les modes de communication - Les motivations du client - Les éléments permettant de débloquent les conflits
 - Assurer une veille du marché - Réaliser le diagnostic externe du point de vente (identifier les opportunités et les menaces de l'environnement de marché) - Réaliser le diagnostic interne du point de vente (identifier les forces et les faiblesses du point de vente d'un point de vue commercial, humain, managérial et financier) - Réaliser la synthèse du diagnostic pour déboucher sur un plan d'action et la communiquer à la Direction
 - Faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la Direction
 - Élaborer un plan d'action commercial
- Module 2 : Manager une équipe
 - Identifier et planifier les besoins en compétences
 - Organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances
 - Définir les objectifs des collaborateurs
 - Animer une réunion de travail
 - Conduire des entretiens individuels
 - Former une équipe
 - Faire évoluer son équipe
- Module 3 : Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage
 - Le marketing d'un point de vente o Marchandisage : Comportement d'achat du consommateur
 - Élaboration d'une vitrine : Travailler un thème, Facteurs d'ambiance, Mise en scène et pose des produits
 - Le plan d'achat : Organisation de la collection o Gestion des réassorts
 - Organiser, gérer et suivre les circuits de distribution de la surface de vente et le stockage
 - Optimiser la gestion des stocks
 - Mettre en œuvre des actions d'optimisation
 - Gérer un litige client (réclamation client, vol, etc)
 - Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Formateurs experts dans le domaine du prêt-à-porter

Moyens pédagogiques et techniques

- Face à face pédagogique (vidéoconférence ou présentiel)
- Exercices d'applications et simulations
- Études de cas pratiques d'entreprises

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Fiche de présence signée par les stagiaires et par le formateur à l'issue de chaque demi-journée
- Exercices sous forme de QCM
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Prix: 1855.00

Déf'inov

1 place des fêtes

75019 Paris

Email : contact@definov.net

Tel : 01 79 75 65 22



Mise à jour le : 18 novembre 2024