

FORMATIONS SECTORIELLES

Commerce : ouvrir et gérer son point de vente

Code SECT Commerce

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les réglementations majeures à maîtriser pour l'ouverture d'un commerce
- Décrire les fondamentaux de la gestion quotidienne et de la comptabilité
- Optimiser l'agencement physique et l'attractivité du point de vente en intégrant les principes du merchandising.
- Mettre en œuvre une stratégie phygital pour enrichir l'expérience client

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
- Concevoir une stratégie commerciale

PROGRAMME

Identifier l'environnement réglementaire du commerce

- Décrire les règles d'affichage des prix et étiquetage : règles de base.
- Lister les normes ERP principales (sécurité, accessibilité).
- Identifier les obligations liées à la RGPD et trouver les ressources clés.
- Identifier les caractéristiques des conditions générales de vente.
- Lister les spécificités et les points de vigilance d'un bail commercial.

Gérer l'opérationnel quotidien

- Décrire les méthodes pour suivre son stock au quotidien (méthodes de gestion).
- Définir les règles d'inventaire (physique et tournant).
- Gérer les invendus et établir/entretenir les relations fournisseurs.
- Repérer les obligations légales de la tenue de caisse et des différents modes de règlement.
- Identifier la comptabilité de base (pièces à conserver, rapprochement bancaire, devis et factures.)

Optimiser l'agencement et l'attractivité du point de vente

- Identifier les méthodes pour organiser l'espace, le mobilier et le design (ambiance générale).
- Structurer la vitrine et les rayons en lien avec la stratégie commerciale.
- Créer une signalétique pour guider l'expérience client.
- Définir des indicateurs de suivi pour mesurer l'efficacité des actions commerciales.

Le phygital : enrichir l'expérience client

- Définition et enjeux.
- Identifier les nouvelles attentes du client.
- Décrire le rôle du click & collect / drive dans l'attractivité du point de vente.
- Repérer l'intérêt d'intégrer des outils numériques en magasin.
- Identifier les réseaux sociaux et la fiche Google Business Profile comme extension de la vitrine physique.
- Initier une expérience d'achat omnicanale simple et efficace.

MÉTHODES/MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

 formation@bge-terresdeoire.fr

 02 1888 93 54

Collectif Distanciel



Public

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise, dans le domaine du commerce. Personnes ayant immatriculé sans préparation

→ Prérequis

Connaître les étapes et la méthodologie de l'étude de marché

CALENDRIER Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

CALENDRIER Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain BINTSAMOU alain.bintsamou@bge-terresdeoire.fr Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

tarif Tarif 560 euros

Financement

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis