

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 phygitale 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 phygit : 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.

METHODES/MODALITES PEDAGOGIQUES

- 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

MODALITES D'EVALUATION

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

Nouveau
Programme

Collectif Distantiel



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



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.



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-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif 560 euros



Financement

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

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-terresdeloire.fr

02 18 88 93 54

BGE
Appui aux entrepreneurs