

PROGRAMME DE FORMATION

CQP Promoteur des ventes
Merchandiseur

Certificat de qualification professionnelle de niveau BTS délivré par la branche métier.
(En attente de renouvellement du CQP par la branche)

Objectifs :

- S'assurer de la présence permanente des produits en points de vente
- Viser l'excellence de l'exécution des marques dans les points de vente
- Recueillir, traiter et diffuser l'information
- Gérer les activités sur son secteur

Public et pré-requis :**Public**

Toute personne désireuse d'exercer le métier de promoteur de ventes

Prérequis

Savoir Lire et écrire, maîtriser l'usage de l'informatique, posséder un appareil téléphonique avec internet, être titulaire d'un permis de conduire.

Métiers visés

Merchandiseur - Promoteur des ventes - Chef de secteur

● Formation disponible en : Présentiel Distanciel Mixte

Méthode pédagogique :

- | | |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Etude de cas | <input type="checkbox"/> Caméscope |
| <input checked="" type="checkbox"/> Exercices d'application | <input type="checkbox"/> Film vidéo |
| <input checked="" type="checkbox"/> Jeux de rôles | <input checked="" type="checkbox"/> Support digital |
| <input checked="" type="checkbox"/> Paper-board | <input checked="" type="checkbox"/> Applications WEB |

**Durée**

150 heures

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes

**Tarif**

Contactez nous pour obtenir un devis

**Participants**

Maximum 10 participants

Certification

La validation du certificat de qualification professionnelle, s'effectue selon trois axes :

- L'évaluation formateur
- L'évaluation tuteur
- L'évaluation par un jury ou par un professionnel (selon le type d'emploi à observer)

Accessibilité

Nous contacter pour toute demande d'adaptation spécifique pour les personnes en situations de handicap

Programme :

M1 S'assurer de la présence permanente des produits en points de vente :

- M1A1 - Développer un réseau relationnel au sein de chaque point de vente dont il a la responsabilité afin d'accéder aux informations dont il a besoin pour réaliser sa mission
- M1A2 - Analyser les causes de ruptures et effectuer des recommandations sur le niveau de stock optimal
- M1A3 - S'assurer en magasin de la présence, de la qualité des produits et de l'étiquetage conformément aux référencements et accords existants
- M1A4 - Garantir la bonne tenue des plans d'animation des marques dans le rayon

M2 Viser l'excellence de l'exécution des marques dans les points de vente :

- M2A1 - Vérifier la bonne implantation des produits (palettes au sol, facings, encerclement et pavés de marque) en conformité avec les principes merchandising de la marque
- M2A2 - Assurer le montage et la théâtralisation des opérations promotionnelles négociées par le chef de secteur
- M2A3 : Mettre en place les mobiliers de merchandising et de cross merchandising
- M2A4 : Réagir aux opportunités d'aménager l'implantation des linéaires et des opérations promotionnelles dans de nouveaux contextes
- M2A5 : Repérer les stocks éventuels et proposer les opérations de déstockage

M3 Recueillir, traiter et diffuser l'information :

- M3A1 - Valoriser sa démarche merchandising en corrélant son action aux résultats obtenus
- M3A2 - Transmettre les informations nécessaires à sa hiérarchie en utilisant les méthodes et outils existants
- M3A3 - Recueillir auprès de l'enseigne l'ensemble des informations pertinentes permettant d'effectuer une analyse du point de vente et de proposer des améliorations aux clients
- M3A4 - Recueillir auprès de l'entreprise les informations utiles à l'exercice de son activité : évolutions de la consommation, des produits et marchés, des technologies, etc

M4 Gérer les activités sur son secteur :

- M4A1 - Préparer et effectuer les tournées en fonction du planning et des missions à couvrir
- M4A2 - Respecter les procédures et utiliser les outils et méthodes prévus par l'entreprise pour le reporting et le fonctionnement de l'équipe commerciale
- M4A3 - Peut être amené à partager son savoir-faire
- M4A4 - Respecter les règles de sécurité et de gestion des temps de travail en vigueur, et préserver les outils mis à sa disposition par l'entreprise