

Boutik'école : Apprendre le métier de commerçant

Introduction

La Boutik'Ecole est une formation innovante car elle contient à la fois des cours théoriques et une mise en situation dans une boutique test. Vous pourrez acquérir les compétences nécessaires pour devenir commerçant et les mettre en pratique.

Objectifs pédagogique :

- Savoir faire une étude de marché
- Être en capacité d'utiliser une application de comptabilité prévisionnelle et s'approprier les méthodes de calcul incontournable en comptabilité
- Être en mesure d'exploiter le plateau technique
- Adapter l'entretien des locaux suivant les différents protocoles sanitaires en fonction des horaires de la journée, l'usage et le type d'activité
- Identifier les règles indispensables pour la mise en avant d'un produit et les réaliser.

MÉTHODES & TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES UTILISÉES :

- Brainstorming et réalisation de cartes mentales, co-construction de définitions, schématisation des concepts, création d'un plan d'action, exercices de mise en application des notions.
- Echanges individuels & réalisation de QCM pour le suivi de la montée en compétences. Ouverture d'un accès aux ressources BGE en ligne.

Modalités d'évaluation

- Réalisation d'une évaluation des compétences existantes en amont de la formation via un questionnaire. Suivi individuel de la montée en compétences par un formateur référent. Réalisation d'une évaluation des compétences acquises en fin de formation via un questionnaire.
- Formation non certifiante.

Modalités de la formation

- Formation collective encadrée par la formatrice référente Hilal SAFAK.
- Travail réalisé en présence ou à distance en fonction de la session de formation - adaptation possible - prendre contact avec Hilal SAFAK pour préciser les modalités de formation. Courriel : h.safak@bge-morbihan.com

€ **Tarif** 5000 €

★ **Financement** : prise en charge possible selon les conditions d'éligibilité du stagiaire – prendre contact avec Agnès TOSTEN pour préciser les modalités de prise en charge.



Note de satisfaction*

3,75/5

* Sources enquête de satisfaction interne

Public

Tout public ayant pour projet la création d'un commerce et habitant principalement dans un QPV.

Prérequis

S'interroger sur l'opportunité ou non de créer une entreprise.

Maitrise de la langue française écrite et orale

Utilisation d'outils informatique

Durée de la formation

13 semaines (453 heures)

Alternance de cours théoriques, boutique d'application et d'accompagnement personnalisé

Dates et lieux de la formation

Délais d'accès à la formation

Variables fonction des disponibilités des formateurs et des délais de traitement des financeurs, prendre contact avec Hilal SAFAK pour préciser les possibilités d'adaptation

Calendrier sur demande au 02 97 21 25 25 ou à l'adresse contact@bge-morbihan.com

Les cours théoriques sont dispensés :
BGE Morbihan
48 boulevard Cosmao-Dumanoir
56100 LORIENT

La boutique d'application se situe :
Centre commercial de Kervenanec
2 rue Maurice Thorez
56100 LORIENT

Formateur

- Intervenants formateurs experts reconnus de la création et du développement des entreprises avec une expérience significative dans leur domaine d'activité.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite – possibilités d'adaptation des moyens de la prestation en fonction de la situation de handicap - prendre contact avec le référent handicap Agnès TOSTEN pour préciser les possibilités d'adaptation.

Courriel : a.tosten@bge-morbihan.com

Indicateur de la formation

- ❖ 4 stagiaires au total ont participé à cette formation

Pour en savoir plus, contactez-nous !

☎ 02 97 21 25 25

✉ contact@bge-morbihan.com



Boutik'école : Apprendre le métier de commerçant

PROGRAMME DE LA FORMATION

A/ UNE FORMATION THÉORIQUE

1. COMMERCE ET MARKETING (3 jours + 2 jours de renforcement)

1.1 marketing

- Les 9 facteurs clés de succès d'une entreprise
- Les étapes du parcours entrepreneur
- Le marketing commercial
- La gestion de la relation client

1.2 commerce

- L'entretien de vente et de négociation

2. COMMUNICATION DIGITALE ET MERCHANDISING (3 jours + 2 jours renforcement)

2.1 communication digitale

- Les fondamentaux de la communication digitale
- Les étapes clés de la communication digitale
- La newsletter, mobile marketing et les réseaux sociaux
- Référencement internet et e-réputation
- Sécurité numérique et RGPD (règlement général sur la protection des données)

2.2 merchandising

- Les fondamentaux du merchandising
- Les leviers du merchandising
- Le merchandising visuel

3. GESTION ET DROIT (3 jours + 2 jours de renforcement)

3.1 gestion

- Le business model canvas
- La gestion des aides et des subventions
- La gestion de la prévision économique et financière
- Lire et analyser un bilan et compte de résultat
- Bien gérer sa trésorerie

3.2 droit

- La gestion des ressources humaines
- Les statuts juridiques

B/ MISE EN SITUATION

- Ouverture de boutique d'application durant 2 mois et demi « Contrat d'appui au projet d'entreprise » (CAPE) : mise en pratique des de la formation théorique au sein de la Boutik'École.
- Coaching sur les techniques de vente
- Rédaction de la première ébauche de leur Business Plan Social

C/ ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Une formation personnalisée d'accompagnement dans un lieu de vente.

Choix de l'appui des outils numériques les plus adaptés à chaque projet.

Aide au choix d'un lieu de vente si l'expérience est validée.



Tarif

5000€



Financement

prise en charge possible selon les conditions d'éligibilité du stagiaire – prendre contact avec Hilal SAFAK pour préciser les modalités de prise en charge.



* Sources enquête de satisfaction interne

Note de
satisfaction*
:
3,75/5

Pour en savoir plus, contactez-nous !



02 97 21 25 25



contact@bge-morbihan.com



TACHE Activités	COMPETENCES (+ loin avec notion de norme)	INDICATEUR permettant de vérifier si la compétence est acquise	MODALITE d'EVALUATION DE L'INDICATEUR
<p>Réaliser une étude de marché <i>Identifier les concurrents</i> <i>Déterminer les prix de vente</i> <i>Evaluer son marché</i> <i>Définir le marketing</i> <i>Distinguer les fondamentaux de la communication</i></p>	<p>Savoir-faire une étude de marché</p>	<p>Evaluation de la présence d'un contenu du dossier qu'ils remplissent pendant et à la fin des modules</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing • Communication • Merchandising 	<p>Utilisation de BGE PRO Observation de la présence d'un contenu conforme</p>
<p>Réaliser des documents comptables. <i>Réaliser un plan de financement initial</i> <i>Produire un compte de résultat prévisionnel</i></p>	<p>Être en capacité d'utiliser une application de comptabilité prévisionnelle et s'approprier les méthodes de calcul incontournable en comptabilité</p>	<p>Evaluation de la présence d'un contenu du dossier qu'ils remplissent pendant et à la fin du module Gestion et Droit</p>	<p>Utilisation de BGE PRO Observation de la présence d'un contenu conforme</p>
<p>Administrer des documents de suivi : <i>Appliquer les horaires d'ouverture du plateau technique.</i> <i>Evaluer la caisse : des encaissements à la clôture.</i> <i>Réaliser des remises de chèque</i> <i>Ouvrir les courriers et prise en charge des mails.</i> <i>Être en mesure d'envoyer un colis et un recommander</i> <i>Classer les factures</i> <i>Contrôler les stocks</i></p>	<p>Être en mesure d'exploiter le plateau technique</p>	<p>Evaluation du contenu pendant la formation à travers un livret de suivi individuel.</p>	<p>Mise en situation à travers le plateau technique. Les documents tel que : remise de chèque, ticket TPE, bon d'envois, Suivi de stock, suivi de caisse seront récupérés.</p>
<p>Choisir les produits et matériels adapté aux supports : <i>Nettoyer les sols</i> <i>Participer au nettoyage quotidien du plateau technique</i> <i>Réaliser un protocole sanitaire Covid.</i> <i>Vérifier les produits mis à disposition de la clientèle.</i></p>	<p>Adapter l'entretien des locaux suivant les différents protocoles sanitaires en fonction des horaires de la journée, l'usage et le type d'activité</p>	<p>Le stagiaire est capable de remplir une Fiche de traçage d'entretien. Suivi de l'entretien par la référente de formation,</p>	<p>Mise en situation à travers le plateau technique avec une grille de suivi stagiaire et formateur.</p>
<p>Pratiquer des mises en situation : <i>Construire la mise en avant d'un produit</i> <i>Réaliser une tête de gondole</i> <i>Thématiser le plateau technique en fonction de la saisonnalité</i></p>	<p>Identifier les règles indispensables pour la mise en avant d'un produit et les réaliser.</p>	<p>Evaluation du contenu pendant et après la mise en situation. Des photos formaliseront l'activité réalisée.</p>	<p>Mise en situation à travers le plateau technique avec une grille de suivi stagiaire et formateur.</p>