



**2017  
Action**

## **BOUTIQUE ECOLE**



### **Objectifs pédagogiques**

Identifier les techniques d'organisation d'un magasin (réaliser une vitrine, merchandising,...)  
Identifier les éléments constitutifs de la relation client  
Etre en capacité de conclure des ventes  
Choisir et mettre en place des indicateurs de suivi commerciaux  
Gérer une caisse & un logiciel de gestion des ventes

### **Finalités pour les participants :**

Vivre en conditions réelles le métier de commerçant et acquérir les compétences de base pour animer et gérer son espace de vente dans le but de valider un projet de création d'entreprise et d'acquérir ses lers clients.

### **Programme :**

#### **Information sur les normes et la réglementation des ERP**

#### **Agencer et entretenir l'attractivité de son lieu d'accueil**

- Choisir un emplacement pertinent
- Les règles d'organisation d'une unité de vente
- La signalétique (affichage divers, prix,...)
- Analyser et maintenir l'attractivité de son lieu de vente



#### **Mise en avant de ses produits**

- S'assurer de la cohérence de son offre avec les besoins du client
- Les règles de la mise en rayon
- Mettre en place des actions promotionnelles : choix de l'action, mesure et analyse
- Mettre en place des indicateurs de suivi commerciaux

#### **Gestion du stock**

- Les règles d'inventaire
- Relations avec les fournisseurs

#### **Gestion de la caisse**

#### **Accueil clientèle**

- Prise de contact avec le client et recherche du besoin
- Conclure une vente
- Fidéliser ses clients

#### **Communication**

- Les bases du plan de communication
- Communiquer sur l'ouverture de son point de vente



### Public concerné :

- Demandeur d'emploi
- Porteur d'un projet d'entreprise commerciale

### Projet éligible

- Tout projet de nature commerciale (achat/revente, artisan d'art, création textile...)



### Pré-requis :

- Français lu, écrit, parlé
- Maîtrise des bases de calculs

### Passage en comité de sélection :

- session 1 : 26 Septembre 2017
- session 2 : 2 Novembre 2017

### Moyens pédagogiques

#### Les points forts des référents de l'action:

- Une expertise de la création d'entreprise
- Une approche pédagogique qui associe les apports théoriques (Powerpoint, étude de cas,...) à la dynamique de groupe, la réflexion partagée et mise en pratique.
- Une mise en situation immédiate et réelle pour l'acquisition de compétences entrepreneuriales et de gestion opérationnelle de points de vente
- Un espace de vente partagé, implanté au cœur d'un quartier urbain.



**Lieu :** au sein de la boutique-école : rue des Dahlias, 45100 ORLEANS

**Durée :** 6 semaines (soit une durée de 203h)

### Date(s) et horaires :

- Session 1 : du 9 Octobre au 17 Novembre 2017
- Sessions 2 : du 20 Novembre au 29 Décembre 2017



### Tarif : formation 100% financée



ORLÉANS  
MÉTROPOLE



cget



**Morgan JACQUOT** Resp. Actions Politique de la ville - 07 67 32 88 29

**Aurélië TALVA** Resp. Formation - 06 89 74 80 77

**Elodie NOISIER**

02 38 24 18 32

Maison de l'Emploi du Bassin d'Orléans  
18 avenue de la Bolière - BP 86522  
45065 ORLEANS CEDEX 2

Maison de l'Emploi du Bassin d'Orléans  
18 avenue de la Bolière - BP 86522  
45065 ORLEANS CEDEX 2