

## Gestionnaire d'un point de vente

Pour une boutique attractive et agréable à la clientèle



### Formation adulte

Vous avez plus de 18 ans ?

Vous cherchez à vous former tout en travaillant ?

L'alternance est la solution idéale pour acquérir les compétences nécessaires à la pratique d'un métier.

Vous êtes responsable de la gestion commerciale et administrative, ainsi que du développement de la rentabilité commerciale d'une petite ou moyenne surface de vente.

## Journée type

Vous gérez les différentes étapes de l'acte de vente et avez une bonne connaissance de la marchandise et de la surface commerciale. Travaillant tous les jours dans la boutique, vous organisez l'agencement du magasin de façon optimale et rendez la circulation de la clientèle la plus agréable possible.

Régulièrement, vous organisez la mise en évidence de la marchandise et veillez à ce qu'elle soit disposée de manière attractive.

Vous assurez la manutention de la marchandise et le réassort : réception d'une livraison, préparation des marchandises à la vente, rangement des articles livrés, rotation des stocks.

Enfin, vous gérez l'organisation du commerce et des stocks.



## Débouchés

Au bout d'un an de formation, vous pouvez choisir de :

- Créer votre propre boutique
- Travailler en commerce de détail, en grande, moyenne ou petite surface de vente
- Vous perfectionner sur un secteur ou produit spécifique

## Qualités

**Quelles qualités devez-vous posséder pour être gestionnaire d'un point de vente ?**

Vous devez être méthodique, aimer le travail en équipe et avoir des qualités relationnelles.

**Quelles qualités développerez-vous pendant votre formation ?**

Vous allez développer votre sens du commerce et des responsabilités et vous allez acquérir des compétences en gestion.

## Détails sur la formation:

### Horaire:

Les horaires repris ci-dessous sont à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiés.

- Jeudi (9h30 à 17h00)

Ces horaires ne tiennent pas compte des cours de gestion. 1 demi-journée sera ajoutée au planning.

### Programme:

#### Première année :

- Acte de vente\* (36h)
- Vente sur Internet (8h)
- L'évolution du secteur (12h)
- Mise en évidence de la marchandise\* (30h)
- Manutention de la marchandise et réassort\* (12h)
- Aménagement du magasin (18h)
- Merchandising - Marketing (28h)
- La visibilité web et la stratégie commerciale digitale (8h)

\* dispense possible pour les apprenants en possession du certificat d'apprentissage de commerçant.e détaillant.e

#### Deuxième année

- Le site web (8h)
- Localisation du magasin (24h)
- Suivi du projet d'entreprise (8h)
- Organisation du commerce (26h)

- Gestion des ressources humaines (18h)

### **Cours de gestion (160 heures sur 2 ans)**

- Esprit d'entreprendre
- Création d'entreprise
- Législation
- Stratégie commerciale
- Gestion commerciale
- Comptabilité
- Fiscalité
- Plan financier

## **Organisation**

L'alternance allie cours théoriques dans un centre de formation et formation pratique en entreprise. Nous vous proposons de vous former dans ce métier en concluant une convention de stage avec une entreprise (+/- 26 à 30 heures par semaine) et en suivant des cours dans un centre de formation (+/- 8 à 12 heures par semaine) pour un total de 38h semaine.

## **Pratique en entreprise**

Vous devrez être occupé dans la profession pour laquelle vous vous formez soit :

- En concluant une convention de stage rémunéré avec une entreprise formatrice
- En étant sous contrat de travail dans le métier pour lequel vous vous formez
- En bénéficiant d'un stage non rémunéré avec le nombre d'heures de pratique minimum obligatoire si vous êtes dans l'impossibilité de répondre à l'une des deux situations reprises ci-dessus.

Le référent stage est l'intermédiaire à la conclusion de la convention de stage. Il est présent pour vous orienter, vous aider dans vos recherches de stages, il est chargé des aspects administratifs et veille au bon déroulement de votre formation en entreprise.

## **Certification**

A l'issue de la formation, l'apprenant obtient un diplôme chef d'entreprise homologué par la Fédération Wallonie-Bruxelles, ainsi qu'un certificat de gestion.

## DETAILS SUR LA FORMATION

### **Métier qui recrute**

Diplôme chef d'entreprise gestionnaire d'un point de vente et certificat de gestion

**Prix:** 325 euros par an

**Durée:** 2 ans

Pratique en entreprise obligatoire pour chaque année de formation

**Plus d'informations :** 0800 85 210 - [info@efp.be](mailto:info@efp.be)

## CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir 18 ans accomplis au 31/12 de l'année d'inscription ou avoir satisfait à l'obligation scolaire à cette date ET répondre à l'une des conditions suivantes:

- 4ème année secondaire réussie dans l'enseignement général, technique ou artistique (CESI/CE2D)
- 6ème année secondaire réussie dans l'enseignement professionnel (CE6P ou CQ6P)
- Certificat d'apprentissage
- Examen d'admission aux conditions générales (CESI/CE2D)