Commerce de A à Z : parcours vente et gestion de magasin

140 h · 20 jours | Présentiel, Distanciel, Intra-entreprise | Débutant à avancé

Un parcours modulaire en 3 niveaux pour former vos équipes de vente, du premier accueil client au pilotage du magasin.

Tarif et modalités

Tarif	Sur devis, gratuit sous 24 h ouvrées. Prix nets de taxe.
Lieux	Nanterre · En ligne (classe virtuelle) · Vos locaux (Île-de-France) · Mayotte
Taille du groupe	4 à 10 participants

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle.
- Maîtriser les étapes de la vente et la conclusion.
- Mettre en valeur les produits : merchandising, promotions.
- Gérer les stocks, la caisse et les opérations du magasin.
- Analyser ses ventes et piloter son rayon.
- Animer une équipe de vente.

Public visé et prérequis

Public	Vendeurs, conseillers de vente, employés de commerce, responsables de rayon et gérants de commerce de proximité.
Prérequis	Aucun pour le niveau débutant. Niveaux intermédiaire et avancé : expérience de la vente ou modules précédents.

Programme détaillé

Niveau débutant (modules 1 à 7) (49 h)

- Introduction au commerce de détail
- Service client et accueil
- Gestion des stocks
- Techniques de vente
- Merchandising
- Connaissance des produits
- Initiation à la caisse

Niveau intermédiaire (modules 8 à 13) (42 h)

- Marketing de détail
- Gestion de la relation client (CRM)
- Gestion des équipes
- Gestion des promotions
- Analyse des données de vente

- Gestion des opérations en magasin

Niveau avancé (modules 14 à 20) (49 h)

- Stratégies de prix
- Chaîne logistique
- Gestion des catégories
- Gestion des risques
- Stratégies omnicanal
- Développement durable en magasin
- Leadership

Méthodes et moyens pédagogiques

- Jeux de rôle et mises en situation de vente
- Études de cas issues du commerce de proximité
- Outils prêts à l'emploi : grilles, check-lists, tableaux de suivi

Évaluation et sanction

- Évaluation des acquis à la fin de chaque module (quiz, mise en situation)
- Questionnaire de satisfaction à chaud

À l'issue de la formation : Attestation de fin de formation à l'issue de chaque module.

Modalités et délais d'accès

Délai	Démarrage possible à chaque début de module. Intra : 3 à 4 semaines pour organiser le calendrier.
Procédure	Un entretien de positionnement permet de choisir le niveau et les modules adaptés.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour étudier les adaptations : contact@comedia-tion.com, 07 48 34 51 70.

Financement

Modules finançables séparément par votre OPCO. Pour les demandeurs d'emploi : POEI ou POEC avec France Travail.

OPCO concernés	L'Opcommerce, OPCO EP, AKTO
CPF	Non éligible

Devis et inscription : https://comedia-tion.com/formations/commerce-de-a-a-z/ · 07 48 34 51 70

Programme mis à jour le 17/11/2026.