

Description du métier propre au réseau IFAPME-SFPME

Le shop manager organise et supervise l'activité d'une surface commerciale de vente dans ses dimensions techniques, humaines et financières, afin de développer la rentabilité selon la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne/marque.

L'activité du shop manager s'exercera dans le secteur du commerce de détail de produits ou de services, c'est-à-dire dans les entreprises qui achètent des produits pour les revendre sans transformation profonde ou qui fournissent des services aux clients. Elle peut varier selon le type de commerce et de produits. Elle peut s'exercer en gérance, dans le cadre d'une franchise ou en indépendant. Elle peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés ou de nuit.

Le shop manager définit la stratégie de l'entité commerciale ou met en œuvre celle définie par la marque/enseigne. Il détermine les objectifs commerciaux du personnel d'encadrement, analyse l'activité et détermine des axes d'évolution. Il supervise la gestion de l'entité commerciale et contrôle l'application des procédures d'hygiène et sécurité. Il coordonne la communication interne de la structure (réunions, notes, directives, ...). Il communique le bilan annuel d'activité, le budget prévisionnel, ... à différents interlocuteurs. Il supervise la gestion des ressources humaines d'une structure (paie, formation, recrutement, ...). Il négocie les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs

Inscription

225€/année

Date limite d'inscription :
6 semaines après le début des cours
(fin octobre)

Dans la limite des places disponibles.

Formation en 1 an

Coûts supplémentaires

Non définis

Les cours sont donnés à raison de 8h/semaine (2 soirées sous réserve de modification)

Conditions d'admission

- Avoir 18 ans au 31 décembre de l'année d'inscription
- Être titulaire du diplôme chef d'entreprise gestionnaire d'un point de vente ou
- Avoir suivi et réussi une formation COEN ainsi que la 2ème année de formation chef d'entreprise gestionnaire d'un point de vente.
- Être porteur du CESS avec expérience professionnelle de 3 ans dans la vente
- Être diplômé de l'enseignement supérieur sans expérience professionnelle

Conditions de réussite

- **2/3 des présences requis pour pouvoir être délibéré**
- 50% de réussite en moyenne aux cours et 50% à chaque module
- 60% de réussite en moyenne à l'Examen C (fin de formation) et 50 % à chaque épreuve
- Être en ordre de stage pratique

Programme des cours

- Définir sa stratégie marketing 28h
- Situer la fonction dans l'environnement professionnel 8h
- Assurer la gestion du personnel 16h
- Assurer la gestion d'une équipe de collaborateurs 24h
- Gérer les opérations relatives aux stocks 16h
- Appliquer la législation relative aux opérations commerciales 8h

Remarque :

Les titulaires du diplôme « CE Gestionnaire d'un Point de Vente » peuvent être dispensés du cours de « stratégie marketing 28h ».

Stage obligatoire OUI

- Stage bénévole de 500h : contacter le secrétariat FCE : Jeannine Renard ou Pascale Rosière
- Possibilité de convention de stage (rémunéré). Contacter les Référentes IFAPME :
Sandra SERVELLO : 04/229.70.76 ou sandra.servello@ifapme.be
Ilona WIECZOREK : 04/229.70.75 ou ilona.wieczorek@ifapme.be
- Un contrat de travail dans le domaine peut être assimilé aux heures de stage :
contacter le secrétariat FCE : Jeannine Renard ou Pascale Rosière

En fin de formation, en plus des examens de fin de modules, vous devrez réussir une épreuve terminale (examen C) qui se compose de 2 parties.

Notez que cette épreuve se basera sur votre expérience de stage.

- 1. TFF :** Rédaction d'un travail de fin de formation qui consiste en une analyse d'un point de vente au regard des compétences acquises tout au long de la formation théorique et pratique
- 2. Défense :** Présentation orale devant jury et questions-réponses

Diplôme

En cas de réussite de la formation, le candidat obtient un diplôme de chef d'entreprise « shop manager » qui est homologué par la Fédération Wallonie-Bruxelles.