Commerce et grande distribution

Onze modules pour le quotidien d'un magasin alimentaire, au supermarché Delmas Market : réception, rayon, caisse, hygiène, sécurité, démarque, tableau de bord et animation de l'équipe.

POUR QUI

Organismes qui préparent les titres professionnels Employé commercial et Assistant manager d'unité marchande. Apprenants : employés de libre-service, équipiers, managers de rayon, jeunes en alternance.

RÉFÉRENTIEL COUVERT

Titres professionnels Employé commercial (RNCP37099) et Assistant manager d'unité marchande : approvisionner, présenter, gérer les stocks, accueillir et servir le client, lutter contre la démarque, animer l'équipe et piloter le rayon.

11	4 × 15 min	1 partie notée	SCORM 2004
modules	par module	l'escape game final	votre LMS

Le parcours, module par module

01 Accueillir et conseiller en rayon

Partie 1 Les cinq étapes de la vente : les bases
Partie 2 Une journée au rayon : les simulations
Partie 3 Accueillir tous les clients : le handicap
Partie finale Le client mystère : l'escape game

Titre professionnel Employé commercial, compétence « Accueillir, renseigner et servir les clients » : accueil, parcours d'achat, situations de handicap, accompagnement vers les caisses.

02 Préparer une commande client

Partie 1 Préparer une commande : les bases
Partie 2 Préparer, remplacer, remettre : les simulations
Partie 3 Panier, charge et contrôle : le sujet ciblé
Partie finale Le classeur de Morgan : l'escape game

Titre professionnel Employé commercial, compétence « Traiter les commandes de produits de clients » : prélever les produits d'une commande, vérifier la quantité et la qualité, signaler les anomalies à la hiérarchie, constituer un panier en unités de manutention équilibrées, valider les opérations et mettre la commande à disposition du client.

03 La démarque : repérer, prévenir, réagir

Partie 1 Démarque connue, démarque inconnue : le quai de réception
Partie 2 Les quatre sources de perte : la réserve et le rayon
Partie 3 Face à un vol présumé : ce que dit la loi
Partie finale Le point avec Morgan : l'escape game

Titre professionnel Employé commercial (RNCP37099) : lutter contre la démarque et préserver la rentabilité du rayon.

04 Hygiène et chaîne du froid en grande distribution

Partie 1 Les dangers et la chaîne du froid : les bases
Partie 2 Le propre ne croise jamais le sale : les simulations
Partie 3 Les dates, la traçabilité et le rappel de produit
Partie finale La réception du camion : l'escape game

Titres professionnels Employé commercial et Assistant manager d'unité marchande : respecter et faire appliquer la réglementation sanitaire en magasin alimentaire.

05 Piloter son rayon avec le tableau de bord

Partie 1 Six indicateurs : les bases
Partie 2 Croiser et calculer : les simulations
Partie 3 Chercher la cause sur le terrain, décider puis mesurer
Partie finale Le point du lundi : l'escape game

Titre professionnel Assistant manager d'unité marchande : analyser les indicateurs commerciaux et de gestion pour décider d'actions correctives.

06 Implanter un rayon

Partie 1 Les niveaux de la gondole : les bases
Partie 2 Le bon endroit et la bonne place : les simulations
Partie 3 Tenir le rayon : les cinq B, le réassort et les gestes sûrs
Partie finale Le classeur du planogramme : l'escape game

Titre professionnel Employé commercial, compétence « Assurer la présentation marchande des produits » : mettre en rayon selon les règles de merchandising d'organisation et de séduction, réassortir en tenant compte des flux clients, appliquer les mesures de prévention des risques.

07 Gérer les stocks et ajuster une commande

Partie 1 Les repères du stock et le calcul d'une commande : les bases
Partie 2 Le stock réel et ce qu'on remonte à Morgan : les simulations
Partie 3 Le cadencier de commande : compter, remplir, ranger
Partie finale Le classeur du cadencier : l'escape game

Titre professionnel Employé commercial, compétence « Contribuer à la gestion et optimiser les stocks » : vérifier l'état des stocks réels, déterminer les quantités à commander selon les besoins du rayon, enregistrer la démarque connue et remonter à la hiérarchie les informations qui servent à régler les commandes.

08 Réussir un inventaire

Partie 1 Compter juste : les bases de l'inventaire
Partie 2 Le soir du comptage : les simulations
Partie 3 Les écarts expliqués : démarque connue et inconnue
Partie finale Le classeur de l'inventaire : l'escape game

Titre professionnel Employé commercial, compétence « Contribuer à la gestion et optimiser les stocks » : réaliser un inventaire dans le respect des procédures, fiabiliser les comptages, enregistrer la démarque connue, signaler des anomalies réelles et remonter l'information à la hiérarchie.

09 Mettre en place une opération promotionnelle

Partie 1 La tête de gondole et les consignes : les bases
Partie 2 Une journée avant la Chandeleur : les simulations
Partie 3 Les règles de l'opération : prix, soldes, hygiène, invendus
Partie finale Le classeur de la Chandeleur : l'escape game

Titre professionnel Employé commercial, compétence « Assurer la présentation marchande des produits » : mettre en rayon en respectant les règles d'affichage des prix, réassortir selon les flux clients et les objectifs, appliquer les règles sanitaires et la réduction du gaspillage, prévenir les risques.

10 Sécurité en magasin et en réserve

Partie 1 Repérer, agir, alerter : le sol et les charges
Partie 2 Se protéger, évacuer, secourir : les simulations
Partie 3 Ranger la réserve : rotation, tri, gaspillage
Partie finale La visite de l'assureur : l'escape game

Titre professionnel Employé commercial, compétence « Approvisionner l'unité marchande » : stocker, ranger et mettre à disposition les produits dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort, avec les règles sanitaires, le tri des déchets et la réduction du gaspillage.

11 Animer le briefing du matin : sept minutes pour mobiliser l'équipe

Partie 1 Sept minutes debout : les cinq temps du briefing

Partie 2 Trier les messages et donner une consigne qui se vérifie : les simulations

Partie 3 Motiver sans flatter et réagir pendant le briefing

Partie finale Le briefing de 8 h 30 : l'escape game

Titre professionnel Assistant manager d'unité marchande : animer l'équipe au quotidien et la mobiliser autour des objectifs et des priorités.

Ce que chaque module apporte

DU FAST LEARNING

Chaque module compte quatre parties de 15 minutes jouées. Chacune se joue seule : vous les placez en une séance d'une heure, ou à quatre moments différents du parcours.

DES SITUATIONS DE TRAVAIL

Des scènes photo à fouiller, des personnages qui parlent (voix sous-titrées, transcription), des mini-jeux, puis un escape game pour finir.

UNE ÉVALUATION CLAIRE

Dix questions notées dans la partie finale, réussite à 80 %. Dans les parties 1 à 3, de petites questions servent à s'entraîner, sans note.

LE SUIVI DANS VOTRE LMS

SCORM 2004 : le score et la réussite remontent à la fin, la progression et le temps passé pour chaque partie. L'apprenant reprend là où il s'était arrêté. Vous gardez la preuve du suivi à distance demandée par Qualiopi.

LISIBLE PAR TOUS

Texte agrandi à 125 ou 150 %, contraste renforcé, police Luciole pour les personnes malvoyantes, texte aéré, animations coupées, dialogues qui défilent ou affichés d'un coup.

À ÉCOUTER ET AU CLAVIER

Lecture à voix haute de l'écran, avec sa vitesse réglable. Navigation complète au clavier. Affichage sur téléphone.

LE SON EN MAIN

Musique, effets sonores et voix des personnages se coupent d'un clic, et le volume de la musique se règle. Utile en salle, en open space ou pour un apprenant que le bruit gêne.

PRÊT À DÉPOSER

Quatre fichiers .zip par module, à votre nom, avec une vidéo de mode d'emploi dans chaque module. Apprenants illimités, mises à jour comprises pendant la licence.

Pour le commerce

LES GESTES DU RAYON

Chaque module part d'une scène réelle du magasin : une palette oubliée sur le quai, 8 gels douche manquants, un briefing qui a duré 25 minutes.

DU TERRAIN AU PILOTAGE

Le pack va du geste de l'employé (réception, hygiène) au rôle du manager (briefing, tableau de bord).

EN LIEN AVEC LE TITRE EMPLOYÉ COMMERCIAL

Plusieurs modules sont aussi dans le pack Titre professionnel Employé commercial, qui couvre ses sept compétences.

Le prix

Le pack complet, 11 modules

4 210 € HT par an

au lieu de ~~5 269 €~~ module par module

Un module seul, ses quatre parties comprises

479 € HT par an

pour le module qui vous manque

Réserver ou demander un devis

martinlearninglab.fr · contact@martinlearninglab.fr · Romain Martin, Martin Learning Lab, Nord et Hauts-de-France