



# PROGRAMME DE FORMATION

## FOAD

### « DEVELOPPER LE MARCHÉ DU RECRUTEMENT RETAIL »

#XpeRetail

#### CONTEXTE DE LA FORMATION

Spécialiste du recrutement et de la délégation de personnel, les agences d'emploi offrent leurs services aux entreprises de différents secteurs d'activités.

Cette formation a été conçue afin de comprendre et développer le secteur du retail mode en apportant une expertise qui fait la différence.

Pour cela nous travaillerons sur 2 axes : le recrutement des intérimaires et la stratégie commerciale en apportant une expertise du secteur et des méthodes de recrutements et de développement commercial aux permanents des agences, partout en France.

#### OBJECTIFS

- Comprendre le marché du retail mode et ses spécificités
- Découvrir les métiers et adapter ses méthodes de recrutement
- Construire sa stratégie commerciale

#### PRÉ REQUIS

Avoir accès à un équipement informatique (pc, tablette ou smartphone) ainsi qu'une connexion internet pour avoir accès à la plateforme de visioconférence zoom et participer aux classes virtuelles.

Travailler en agence de recrutement

#### PUBLIC CONCERNE H/F

Toute personne ayant pour mission de recruter des profils dans le secteur retail mode et/ou le développement commercial (manager, responsable d'agence, chargé de recrutement ou d'affaire etc.)

#### DURÉE

1 jour à distance en classe virtuelle zoom (synchrone) – 7h00 heures – 2x3h30

Découpage en deux demi-journées

Horaires de 9H00 à 12h30 \*2 + 30 minutes quizz final

*6 stagiaires maximum*

*Dates à définir*

#### TARIF

*Inter entreprise ou financement individuel : 500€/ stagiaire HT*

*Intra entreprise : 1800 €/ groupe (maximum 6 stagiaires)*

*(Non assujetti TVA)*



## **LIEU DE LA FORMATION**

*FOAD synchrone : classe virtuelle, plateforme visioconférence utilisée : Zoom  
Ou en entreprise ou tout autre lieu en présentiel*

## **MOYENS TECHNIQUES ET OUTILS MIS A DISPOSITION**

- Supports et matériels utilisés : plateforme de visioconférence Zoom, PowerPoint, vidéos, photos
- Documents remis : un livret (format pdf) reprenant les informations importantes, enquête de satisfaction, attestation de formation.
- Modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné : séances collectives et division en sous-groupe et en individuel en salle virtuelle.
- Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le stagiaire : Engineering et animation de formation, expertise et expérience retail mode et recrutement.

## **MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

*Alternance théorie et pratique (jeux de rôle, travail en groupe, sous-groupe ou individuel)*

## **ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES EFFECTUÉES À DISTANCE ET DURÉE**

*Quizz d'évaluation des acquis à effectuer à la fin de la formation dans la journée (30 minutes)*

## **ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE**

*Awena Romand, Responsable du centre de formation : 0781097956*

*Elodie Guérin, Formatrice : 0620730748*

## **MOYENS D'ÉVALUATION DES ACQUIS MIS EN OEUVRE**

*Test final d'évaluation des acquis en ligne (plateforme dragnsurvey) – 30 minutes*

## CONTENU

### **PARTIE 1 : COMPRENDRE LE MARCHÉ DU RETAIL ET SES SPECIFICITES**

3 heures 30

Appréhender le marché de la mode

- Définition du retail
- Etat des lieux du marché
- Tendances du marché
- Les Enseignes et leur positionnement

Comprendre les missions en magasin

- Organisation d'un magasin
- Traitement de la livraison
- Gestion des cabines d'essayage
- Caisse
- Clean
- Missions ponctuelles
- Lexique

### **PARTIE 2 : ADAPTER SES METHODES DE RECRUTEMENT**

2 heures

Etablir les compétences du métier de vendeur en magasin de mode

- Notion de compétences
- Travail sur les compétences du vendeur en magasin (contexte, savoirs, savoir-faire et savoir-être)

Adapter sa stratégie et ses méthodes de recrutement

- Mise en place d'une méthode de recrutement adaptée aux besoins : sourcing, évaluation des compétences, délégation chez le client et suivi
- Connaissance de l'univers vente mode pour mieux évaluer les compétences des candidats (construire une veille, connaître les tendances, identifier les bases textiles)

### **PARTIE 3 : CONSTRUIRE SA STRATEGIE COMMERCIALE**

1 heures 30

Construire son approche commerciale

- Comment préparer son approche en fonction du client ?
- Créer son pitch commercial

Suivre et fidéliser ses clients

- Etablir une relation de proximité
- Suivre son niveau de satisfaction et l'évolution de ses besoins
- Lui proposer des services complémentaires (placement, formation etc)



## MODALITÉS D'INSCRIPTION

---

### **Contact :**

Afin d'obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter *Awena ROMAND*, 0781097956, [hello@bnacademy.fr](mailto:hello@bnacademy.fr)

### **Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :**

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de compléter directement le doodle mis à disposition dans votre intranet (en accord avec votre N+1).

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons *une convention de formation* et une convocation vous sera envoyée par mail entre 15 et 5 jours avant le début de la formation.

### **Accessibilité aux personnes handicapées :**

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toutes questions, merci de contacter *Awena ROMAND*, 0781097956, [hello@bnacademy.fr](mailto:hello@bnacademy.fr)