

Notre offre de formations

2025

Audits & Accompagnements



**Forma***Passion*



Par *PassionPros*

Former et accompagner par Passion... une idée ?  
plus que ça : une VALEUR !



# L'ACCOMPAGNEMENT ONE TO ONE ET/OU COLLECTIF





# ACCOMPAGNEMENT ONE TO ONE



## **Public**

Collaborateur en évolution professionnelle vers un poste de Manager ou une nouvelle fonction managériale.  
Manager en poste souhaitant renforcer ses compétences et sa posture professionnelle.

## **Prérequis**

Aucun.

## **Durée**

Sûr mesure à partir de 2 jours (14h).

## **Effectif**

1 personne au maximum.

## **Modalité et délais d'accès**

(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.





## LES OBJECTIFS

- Faire monter en compétence un collaborateur afin de faciliter sa prise de fonction en tant que manager.
- Adopter la posture de manager.
- Pour les manager en poste : développer ses compétences (organisationnelles, de gestion, et en management).
- Appréhender puis maîtriser les techniques et les procédures nécessaires à la bonne gestion de leur centre de profit (rayon, secteur, magasin...).
- Mettre en place et suivre des indicateurs de performance.



## LES CONTENUS

- Management : parcours personnalisé intégrant l'expertise managériale dans le cadre d'une approche de management situationnel. Outils opérationnels du management au quotidien (organisation commerciale et management).
- Technique :
  - Approche "produits" pour asseoir une autorité de compétence auprès de l'équipe (crédibilité technique) sous les thématiques de connaissance des gammes, de politique d'assortiment et d'implantations.
  - Approvisionnement et achats : la maîtrise de l'amont intégrant les notions de cahier des charges et de négociation commerciale avec les fournisseurs.
- Economique : les outils de gestion au service des résultats financiers. Le pilotage de la performance économique au quotidien.

## LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur en double expertise : technique et managériale.  
Partage d'expérience et d'expertise rayon et métier.  
Accompagnement individuel.  
Ateliers pratiques.



## LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Objectifs individualisés à réaliser en cours de formation et en intersession.

## FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.





# ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF

équipe

## **Public**

Equipe en création (ouverture de magasin par exemple) ou en mutation profonde (renouvellement profond).  
Equipe confrontée à un changement voulu (remodeling) ou subit (ouverture d'un concurrent) en quête de remobilisation.

## **Prérequis**

Aucun.

## **Durée**

Sûr mesure à partir de 2 jours (14h).

## **Effectif**

12 personne au maximum.

## **Modalité et délais d'accès**

(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.





## LES OBJECTIFS

- S'approprier les valeurs communes du rayon, secteur, magasin et les faire vivre au quotidien.
- S'aligner sur les objectifs stratégiques et opérationnels.
- Adopter une posture professionnelle commune partagée en équipe et auprès de la clientèle.
- Développer un socle commun de compétences techniques au service du professionnalisme et de la différenciation.
- Garantir un environnement de travail positif par une communication d'équipe performante.



## LES CONTENUS

- Communication d'équipe : les valeurs partagées et les valeurs d'entreprise, la communication interpersonnelle et ses outils opérationnels.
- Technique :
  - Approche "produits" sous les thématiques de connaissance des gammes, de politique d'assortiment et d'implantations.
  - Approvisionnement et achats : la maîtrise de l'amont intégrant les notions de cahier des charges et de qualité présente en rayon et réserve.
- Economique : les outils quotidiens de gestion.

## LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur en double expertise : technique et managériale.  
Partage d'expérience et d'expertise rayon et métier.  
Accompagnement collectif avec points d'étapes individualisés.  
Ateliers pratiques.

## LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Objectifs collectifs et individualisés à réaliser en cours de formation et en intersession.

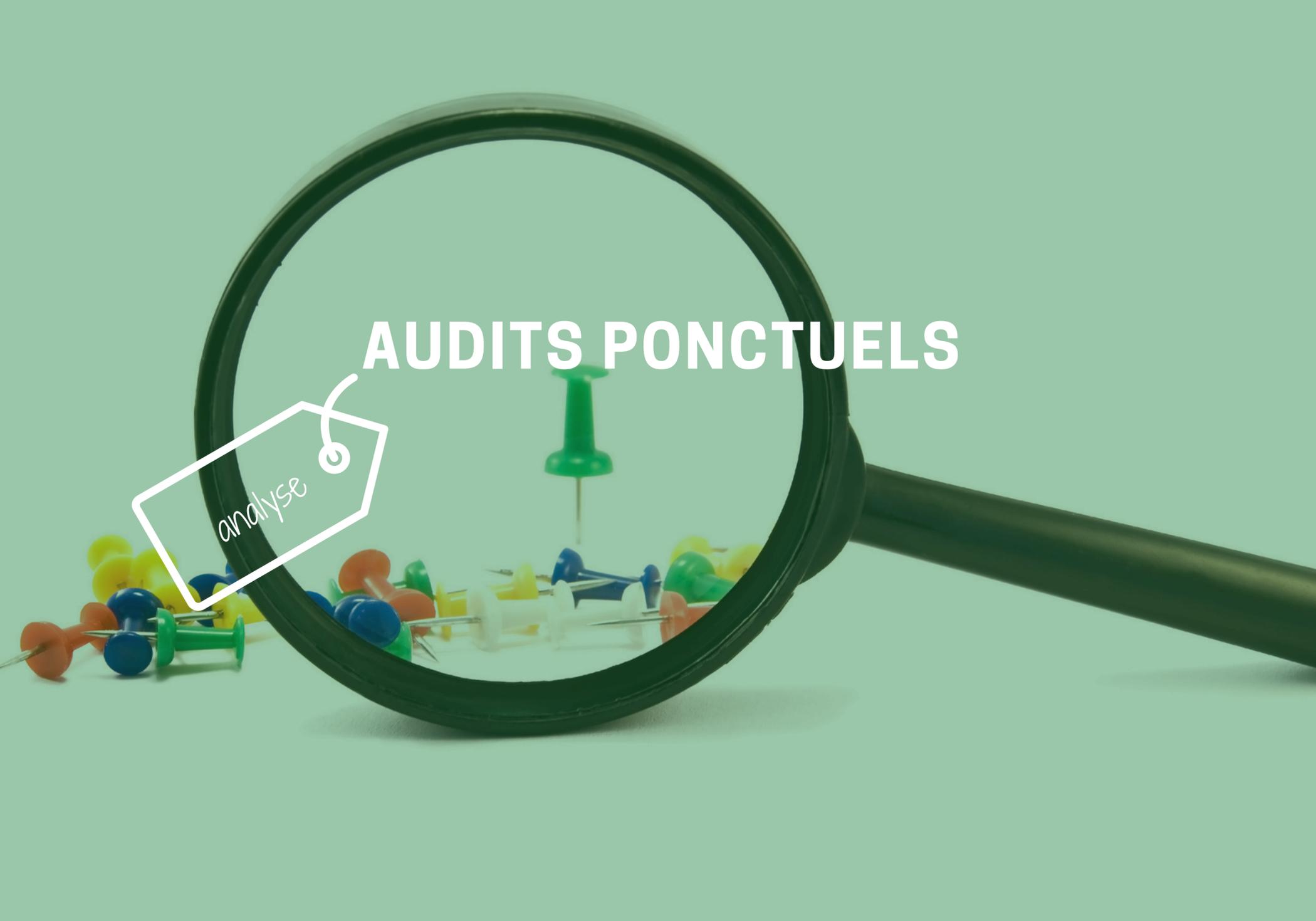
## FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Attestation de formation.



**- PARTIE 5 -**  
**LES AUDITS**  
**RAYONS ET MAGASIN**





# AUDITS PONCTUELS

analyse

## Public

Direction d'enseigne, de magasin, de secteur.  
Responsable de rayon.

## Prérequis

Aucun.

## Durée

1 jour (7h) par secteur (épicerie, frais, bazar, textile).

## Effectif

/

## Modalité et délais d'accès

(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.

Aller plus loin

Découvrez notre offre d'audits cycliques.



## LES OBJECTIFS



- Réaliser un diagnostic complet de votre activité en bénéficiant d'un regard externe.
- Analyser le rapport de synthèse ainsi que ses annexes détaillés.
- Etablir des plans d'actions prioritaires par univers commerciaux.

## LES CONTENUS



- Diagnostic complet réalisée sous 3 angles :
  - Le regard client : positionné en tant que client, notre consultant fera part de son ressenti à l'instant "T".
  - Les basiques du commerce : avec un oeil d'expert, nous remontons votre niveau de performance sur les 20/80 du métier.
  - Le savoir-faire métier : approche d'expertise, analyse de la plus-value opérationnelle.
- Compte-rendu détaillé et rapide, exploitable dans les heures qui suivent notre visite.

## LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateur en expertise technique sectorielle.  
Grille d'audit spécialisée.



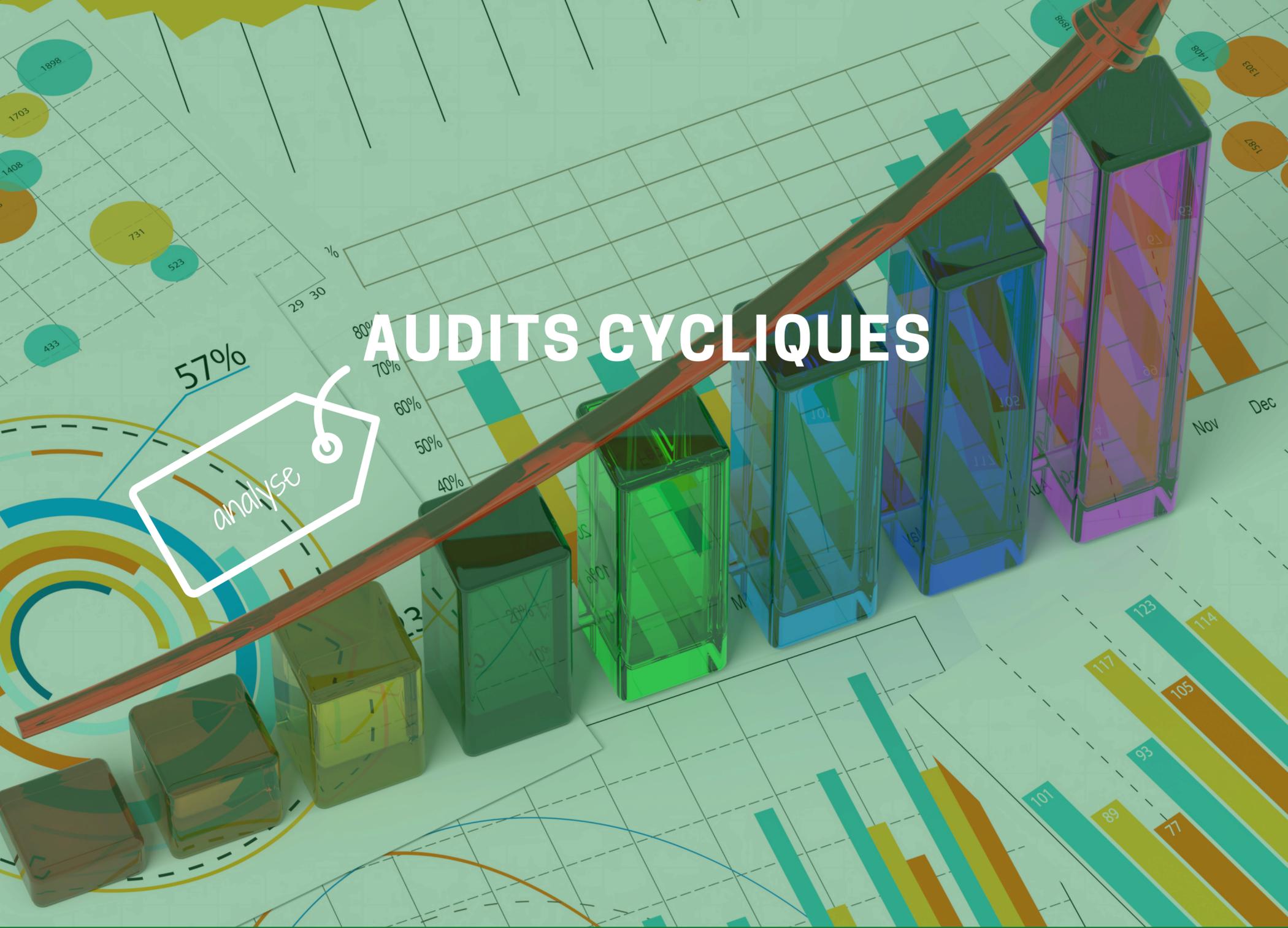
## LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Visites en magasin.

## FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Compte-rendu de synthèse (pour les directions d'enseigne et superviseurs).  
Compte-rendu détaillé (pour les managers opérationnels).





# AUDITS CYCLIQUES

## **Public**

Direction d'enseigne, de magasin, de secteur.  
Responsable de rayon.

## **Prérequis**

Aucun.

## **Durée**

1 jour (7h) par secteur (épicerie, frais, bazar, textile).  
Abonnement annuel comprenant 1 visite par trimestre soit 4 visites annuelles.

## **Effectif**

/

## **Modalité et délais d'accès**

(cf site internet « infos pratiques »)

Renseignements et inscription par mail ou téléphone.



## LES OBJECTIFS



- Réaliser un diagnostic complet de votre activité en bénéficiant d'un regard externe.
- Analyser le rapport de synthèse ainsi que ses annexes détaillés.
- Etablir des plans d'actions prioritaires par univers commerciaux.
- Suivre votre performance dans le temps.

## LES CONTENUS



- Diagnostic complet réalisée sous 3 angles :
  - Le regard client : positionné en tant que client, notre consultant fera part de son ressenti à l'instant "T".
  - Les basiques du commerce : avec un oeil d'expert, nous remontons votre niveau de performance sur les 20/80 du métier.
  - Le savoir-faire métier : approche d'expertise, analyse de la plus-value opérationnelle.
- Compte-rendu détaillé et rapide, exploitable dans les heures qui suivent notre visite.
- Suivi dans le temps avec compilation des données pour une études comparatives des performances.

## LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Formateur en expertise technique sectorielle.  
Grille d'audit spécialisée.

## LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Visites trimestrielles (annoncées ou non).  
Créneaux horaires et jours d'observation variables.

## FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

Compte-rendu de synthèse (pour les directions d'enseigne et superviseurs).  
Compte-rendu détaillé (pour les managers opérationnels).



# FormaPassion

Nous contacter :

yvanriocreuxreis@formapassion.eu  
06 95 33 25 67

Retrouvez nous également dans nos locaux au :

4 place Gensoul  
69002 LYON



## FormaPassion

N° Siret : 831 162 698 000 11 (R.C.S de Saint Etienne)  
APE : 8559A - NDA : 82420271642

