

Notre offre de formations

2026

Audits & Accompagnements



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.





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

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

analyse

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 par PassionPros

Siège social :
4 place Gensoul 69002 LYON
04 82 82 94 29
Courriel : accueil@formapassion.eu

N° Siret : 831 162 698 000 52 (R.C.S de Lyon)

APE : 8559A
NDA : 82420271642



Mise à jour du 08/01/2026