



GESTION DES ACTIVITES PRA MOTOCYCLES

Programme de formation

Présentiel

Objectifs de la formation :

A l'issue du stage le stagiaire sera capable de :

- Réceptionner, stocker, expédier, contrôler les produits
- Veiller à la disponibilité effective des PRA
- Déterminer la rotation des stocks
- Identifier les stocks tournants, les stocks dormants et les stocks morts
- Organiser le stockage

Public visé :

Magasinier vendeur PRA débutants ou confirmés, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences et leurs méthodologies

Prérequis :

Débutant à première expérience de la vente et/ou magasinage PRA

Durée de la formation :

2 jours (14h) intégrant des séances théoriques et des séances d'application pratique

Déroulement de la formation :

	Cours théorique	Application pratique
Journée 1	<ul style="list-style-type: none"> • Aspects stratégiques de la fonction Magasinier vendeur PRA <ul style="list-style-type: none"> ○ Enjeux et impacts sur l'activité de la maintenance ○ Dysfonctionnements courants. • Accueillir un client au magasin PRA <ul style="list-style-type: none"> ○ Obligations de conseil et de sécurité ○ Développer le chiffre d'affaires par la vente additionnelle • Vision merchandising de l'espace de vente <ul style="list-style-type: none"> ○ Les bases du merchandising ○ Zones froides zones chaudes ○ Les achats d'impulsion 	<ul style="list-style-type: none"> • Partage des expériences de magasinage de chacun • Exercice de recherche des dysfonctionnements • Simulation de vente avec script préétabli • Exercice de positionnement des zones froides et chaudes

	Cours théorique	Application pratique
Journée 1	<ul style="list-style-type: none"> • Aspects stratégiques de la fonction Magasinier vendeur PRA <ul style="list-style-type: none"> ○ Enjeux et impacts sur l'activité de la maintenance ○ Dysfonctionnements courants • Accueillir un client au magasin PRA <ul style="list-style-type: none"> ○ Obligations de conseil et de sécurité ○ Développer le chiffre d'affaires par la vente additionnelle • Vision merchandising de l'espace de vente <ul style="list-style-type: none"> ○ Les bases du merchandising ○ Zones froides zones chaudes ○ Les achats d'impulsion 	<ul style="list-style-type: none"> • Partage des expériences de magasinage de chacun • Exercice de recherche des dysfonctionnements • Simulation de vente avec script préétabli • Exercice de positionnement des zones froides et chaudes

Moyens pédagogiques :

Il existe 3 types de supports :

- Un support stagiaire
- Un support formateur sous forme de power point
- Une évaluation d'entrée et de sortie de formation

Moyens techniques :

- Salle équipée de vidéo projecteur

Matériels pour application pratique (jeux de rôle) :

- Vidéo projecteur, écran de projection et paperboard
- Caméra pour vidéo de simulation de vente avec projection à l'écran

Suivi et évaluation :

- Suivi de présence réalisé par demi-journée
- Une évaluation à l'entrée et à la sortie de la formation
- Une enquête de satisfaction en fin de formation
- Délivrance d'une attestation de fin de formation à l'issue du stage

Tarif et Financement :

- Prise en charge à 100% des coûts pédagogiques si l'entreprise relève de la convention collective des services de l'automobile et de la mobilité et est à jour de ses contributions conventionnelles
- Pour les gérants non-salariés et les entreprises d'une autre convention collective, le coût pédagogique s'élève à 910€ HT

Lieu de la formation :

Nos formations peuvent être réalisées dans nos centres, nos centres partenaires ou chez le client.

Contact : julie.paul@incm-formation.fr

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter les référentes handicap :

Isabelle Behal isabelle.behal@incm-formation.fr (Le Bourget, Lyon, Villeurbanne, Toulouse, hors site)

Fanélie Poulin fanelie.poulin@incm-formation.fr (Guyancourt, Nantes, La Rochelle, Paris, Lille)