

25 nov au 05 dec 2024 (280 heures)

27 janv. au 7 fév. 2025

17 mar. au 4 avr. 2025

Date limite d'inscription : 25 octobre 2024

## Développer la dynamique commerciale d'un rayon ou d'un magasin de vente de produits musicaux dans un environnement omnicanal

(RNCP 38676BC01)

3 622 €

ÉLIGIBLE CPF

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation permet d'acquérir les compétences et connaissances nécessaires à une activité commerciale dans les domaines de la musique, de l'acte commercial à la gestion opérationnelle de la structure, de la connaissance produits musicaux à la communication et l'animation commerciale.

### PUBLICS CONCERNÉS et PRÉREQUIS

#### Publics concernés

Professionnels du monde de la musique et de la facture instrumentale souhaitant améliorer leur capacité à diriger une équipe de vente et à atteindre les objectifs commerciaux.

#### Prérequis

- Projet professionnel en lien avec commerce et la vente dans le secteur de la musique.
- Niveau 4 (Baccalauréat ou titre équivalent) ou expérience professionnelle en vente de minimum 2 ans.

### LIEU DE LA FORMATION

ITEMM - 71 Avenue Olivier Messiaen - 72000 LE MANS

### HORAIRES DE LA FORMATION

8 h 15 - 12 h 15 / 13 h 30 - 17 h 30

Ces horaires peuvent être aménagés en cas de contraintes horaires des participants (transports) ou de disponibilité du lieu de restauration du midi.

### EFFECTIFS

Nombre de participants limité à 20 personnes pour permettre un suivi individualisé.



### PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser les techniques de vente
- Maîtriser la gestion des stocks
- Connaître les différentes techniques d'entretien, de sécurité et de maintenance de l'unité commerciale
- Connaître les différents produits musicaux et instruments de musique
- Maîtriser la réglementation commerciale
- Maîtriser les notions de marketing
- Comprendre le merchandising dont la spécificité des magasins de produits musicaux
- Maîtriser les notions de comptabilité générale
- Maîtriser la communication
- Comprendre l'animation commerciale

### INTERVENANTS

Équipe pédagogique de l'ITEMM

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel et en distanciel, exercices théoriques et mises en situation professionnelle.

### FORMATIONS COMPLÉTAIRES CONSEILLÉES

- Bloc de compétences 2** : Optimiser la performance et la rentabilité financière d'un rayon ou d'un magasin de vente de produits musicaux
- Bloc de compétences 3** : Manager l'équipe d'un magasin de vente de produits musicaux.

### CONTACT

Service formation continue

Téléphone +33 (0)2 43 39 39 30

E-mail : formation.continue@itemm.fr

## COÛT

Le prix indiqué comprend les frais pédagogiques et les fournitures.

Tarif net ne comprenant pas le transport, l'hébergement et la restauration. L'ITEMM, association loi 1901, n'est pas assujetti à la TVA.

Des prises en charges financières des coûts pédagogiques sont possibles (FAFCEA, AGEFICE, OPCOS, CPF, FRANCE TRAVAIL,...).

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'INSCRIPTION

Les candidatures sont à envoyer en ligne : [www.itemm.fr](http://www.itemm.fr) rubrique Formation Professionnelle Continue.

Les demandes sont traitées dans un délai maximal de 2 semaines à compter de la réception de la candidature et de l'avance. Toute acceptation fera l'objet d'un entretien pédagogique préalable.

## MOYENS À DISPOSITION

Supports de cours et techniques en français.  
Formation dispensée au sein du Magasin pédagogique, en salle de cours, en salle informatique et en distanciel.

**Venir avec son ordinateur portable personnel avec la suite Microsoft Office.**

## ANNULATION

L'ITEMM se réserve la possibilité d'annuler la formation 1 mois avant sa date de réalisation, en cas d'effectifs insuffisants. Dans ce cas précis, l'avance versée sera intégralement remboursée - voir nos conditions générales de vente.

## AUTRES INFOS UTILES

Cette action de formation ne peut se substituer à l'expérience nécessaire à l'exercice d'une activité professionnelle.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.  
Cette action de formation est adaptable aux personnes en situation de handicap, sur simple demande lors d'un échange confidentiel avec notre équipe afin d'évaluer vos besoins.

**Contact : [referent-handicap@itemm.fr](mailto:referent-handicap@itemm.fr)**

## ÉVALUATION DE LA FORMATION

### Avant la formation

A réception de la fiche d'inscription, un questionnaire est envoyé pour évaluer si cette formation est adaptée aux besoins du candidat. L'adéquation des prérequis, les niveaux de connaissances et/ou de compétences spécifiques et attentes vis-à-vis de cette formation sont étudiés.

Ce questionnaire permet d'adapter dans la mesure du possible les modalités pédagogiques de la formation.

### Pendant la formation

1. Une évaluation des connaissances et compétences au travers de mises en situation pratiques et de sondage sur les connaissances acquises est réalisée en cours de formation.
2. Une évaluation de satisfaction des participants sur l'atteinte des objectifs, la qualité de l'animation et la satisfaction globale de la prestation est réalisée sous forme de questionnaire à l'issue du stage.

### Après la formation

Une mesure de l'impact de la formation sur les pratiques professionnelles et l'évolution des compétences est réalisée 3 mois après sous forme de sondage dématérialisé.

## VALIDATION DE LA FORMATION

Au terme de la formation, ce bloc de compétences sera validé par la certification du bloc 1 du titre professionnel de niveau 5, Manager d'Unité Marchande - RNCP38676BC01.

Certification proposée en dehors du temps de formation.

## CONTACT

Service formation continue

Téléphone +33 (0)2 43 39 39 30

E-mail : [formation.continue@itemm.fr](mailto:formation.continue@itemm.fr)