

4 au 22 nov. 2024 et
17 fév. au 7 mars 2025
14 au 25 avril 2025 (280 heures)

Date limite d'inscription : 9 septembre 2024



Optimiser la performance et la rentabilité financière d'un rayon ou d'un magasin de vente de produits musicaux (RNCP 32291BC02)

3 622 €

ÉLIGIBLE CPF

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation permet d'établir les prévisions économiques et financières et d'analyser l'environnement logistique spécifique d'une structure commerciale spécialisée en produits musicaux.

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

Établir les prévisions économiques et financières

- Connaître le commerce et la distribution spécialisée dans la musique et ses accessoires
- S'approprier et maîtriser les calculs commerciaux
- Connaître et utiliser le compte d'exploitation
- Comprendre, construire et analyser la gestion prévisionnelle
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs

Analyser l'environnement logistique spécifique aux magasins de produits musicaux

- S'approprier les enjeux environnementaux en lien avec les produits musicaux et les matériaux associés et définir les écos-produits
- Comprendre ce marché économique et financier

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 1** : Développer la dynamique commerciale d'un rayon ou d'un magasin de vente de produits musicaux dans un environnement omnicanal.
- **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 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

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 2 du titre professionnel de niveau 5, Manager des Unités Marchandes - RNCP32291.
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