



FORMATION « DEVELOPPER L'ATTRACTIVITE D'UNE BOUTIQUE DE REEMPLOI »

Acheter des produits d'occasion, donner une seconde vie aux objets en les donnant aux acteurs du réemploi sont des pratiques de consommation qui vont bien au-delà des cercles militants ou des publics plus précaires.

Il y a donc un marché, un potentiel de développement économique pour les structures de l'ESS du secteur.

Pour autant, l'organisation de la vente d'objets et matériaux de seconde main est très spécifique. Le défi quotidien : collecter, organiser et valoriser au juste prix des objets et des matériaux délaissés par les uns mais intéressants pour de futurs acheteurs.

Objectifs de la formation

Cette formation permettra d'approfondir les notions clés de la commercialisation d'objets de réemploi pour proposer une offre de produits attractive, des animations commerciales adaptées dans un espace de vente bien organisé.

Il s'agit d'un module d'approfondissement complémentaire de la formation « Métier d'agent valoriste » proposé par les Ecosolies. Il peut être suivi indépendamment du parcours.

Public concerné : toute personne travaillant dans une structure du secteur réemploi/recyclage ayant une activité commerciale (gestion d'un point de vente, participation à des événements commerciaux).

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes concernés, merci de nous contacter au plus tôt ; pour étudier et confirmer les possibilités d'accueil dans cette formation.

Pour les personnes portant un projet d'entrepreneuriat dans le secteur du réemploi, merci de nous contacter pour étudier les possibilités de suivre la formation.

Pré-requis : cette formation ne requiert pas de diplômes spécifiques, cependant nous demandons aux stagiaires d'avoir une expérience professionnelle en vente.

Objectifs pédagogiques

- > Adapter son offre commerciale à sa clientèle et son environnement
- > Développer le potentiel de son espace de vente
- > Construire ses indicateurs de suivi pour analyser son activité

Contenus

- > Etudier / confirmer son environnement (zone de chalandise, concurrence...)
- > Qualifier sa clientèle (typologie de clients, comportements d'achat)
- > Déterminer ou ajuster son offre commerciale et sa tarification

- > Réussir l'implantation de sa boutique (superficie, équipements, parcours client...)
- > Mettre en valeur ses produits : principes du merchandising
- > Gérer l'approvisionnement de la boutique : flux, réassort, process
- > Mettre en place ses indicateurs de suivi de l'activité : analyse du chiffre d'affaires/secteur, analyse de la fréquentation de la boutique, évaluation de l'offre/des rayons, taux de transformation, panier moyen...

Moyens pédagogiques

Ressources numériques, échanges et partages d'expériences, exposés théoriques, cas pratiques, visites d'entreprises, mise en situation professionnelle, interviews et intervention de professionnels du secteur.

Evaluation

Un travail particulier est apporté aux évaluations tout au long de la formation. Chaque personne est accompagnée : de l'auto-évaluation à l'élaboration d'un plan d'action personnalisé à mettre en œuvre après la formation.

Livrables

Document cadre analysant l'offre commerciale et son organisation.

Création d'une action commerciale.

Livret capitalisant les informations recueillies pendant toute la durée de la formation.

Durée de la formation : 2 jours, soit 14 heures.

Calendrier

- Mardi 16 février 2021
- Vendredi 19 février 2021

Horaires : 9h-12h30 et 13h30-17h

Lieux de la formation : à Nantes (au Solilab) et à Rezé (à la Ressourcerie de l'Ile)

Tarif : 550 € net de taxes. Financement OPCO possible.



Formateur : Josselin EVRARD, responsable communication, adjoint de direction à la Ressourcerie de l'Ile.

Après avoir évolué au sein des services marketing de grands groupes (industrie, distribution et immobilier d'entreprises) en France et à l'étranger, Josselin a choisi de réaliser un grand virage professionnel en 2016. Aujourd'hui, responsable de la communication et adjoint de direction à la Ressourcerie de l'Ile, il assure la supervision opérationnelle des activités et pilote la communication. Au quotidien, il contribue activement à la professionnalisation du métier de valoriste et au changement d'échelle de la structure.

