

## PROGRAMME DESCRIPTIF

Titre ou intitulé de l'action :

### **Certificat de Qualification Professionnelle Manager commercial cuisines et/ou aménagement intérieur Code RNCP : 39366**

#### **Objectifs pédagogiques :**

Maîtriser les axes du management d'une d'équipe de vente en maintenant son niveau de vente et en intégrant les bases de la gestion commerciale d'un point de vente. Devenir la pierre angulaire de l'animation commerciale du magasin en alliant la vente, le management et les outils de pilotage.

#### **Public concerné :**

Pour un accès à la certification par la voie de la formation, les candidats doivent disposer d'une expérience de nature à leur permettre de maîtriser d'un point de vue technique la conception et la vente de cuisines et aménagements intérieurs à des particuliers. Une expérience confirmée d'au moins 2 ans en tant que concepteur/trice-vendeur/euse en cuisines et aménagements intérieurs est conseillée

#### **Modalités d'accès :**

Echange avec le patron. Entretien de motivation (individuel ou collectif), Test de positionnement. CV + lettre de motivation du candidat.

#### **Profil et Savoir être :**

Le Chef des ventes est un acteur primordial pour le développement du magasin. Il est la locomotive qui dynamise ses équipes. Il est garant de la cohésion d'équipe, du positivisme et promoteur de la réussite du magasin. Il se distingue par son écoute et sa capacité à développer la recherche de solution. Il est légitime par ses compétences de vendeurs, maîtrise la stratégie et la technique de vente.

- ◆ Dimension leadership : exemplarité, ambition
- ◆ Dimension humaine : partage, plaisir
- ◆ Dimension externe : ouverture d'esprit, accueil, empathie
- ◆ Dimension système : capacité d'approche globale de résolution des problèmes
- ◆ Dimension amélioration permanente : professionnalisme, curiosité, force de proposition, veille concurrentielle

#### **Programme :**

Séquence 1 : La posture managériale

**48h (21H en présentiel et 27H en FOAD)**

- Les pratiques managériales : moi, mon équipe et mon environnement
- Etayer sa vision managériale en phase avec celle du patron de magasin
- Le rôle du manager
- L'analyse de soi et cartographie de l'équipe.
- La dynamique d'équipe et le contrat moral individuel
- Le pilotage de l'activité commerciale grâce aux bonnes pratiques du système qualité réseau. Méthode STAR

Séquence 2 : Animer et motiver efficacement ses équipes commerciales

**58h (21H en présentiel et 37H en FOAD)**

- Le management opérationnel : la préparation, la pratique et les rituels d'animation
- Prise en main des outils d'analyse de l'activité commerciale
- Analyse des ratios et des chiffres de performance
- Développer des plans d'action individuel et collectif
- Les fondamentaux du droit commercial

Séquence 3 : Recruter et intégrer des nouveaux collaborateurs

**28H (14H en présentiel et 14H en FOAD)**

- Sourcing et utilisation des réseaux sociaux
- Les fondamentaux du recrutement : définitions, enjeux et cadre légale
- Préparer le recrutement : définir le besoin et le profil, outils et communiquer l'offre
- Sélectionner et évaluer une candidature et déroulement des entretiens
- Accueillir et gérer le plan d'intégration d'un nouveau collaborateur
- Le tutorat et l'accompagnement du nouveau collaborateur
- Les fondamentaux du droit social

Séquence 4 : Accompagner et encadrer un collaborateur

**28H (21H en présentiel + 7H de FOAD)**

- Les moteurs de la motivation et la création de feuille de route
- Les différents types d'entretien : annuel, professionnel de cadrage
- Les structures et les clés de l'entretien individuel
- Les conflits et les pièges à éviter : donner un cadre en donnant du sens
- Etablir un plan de formation et d'évolution des compétences

Séquence 5 : Ancrer les savoir et savoir-faire fondamentaux au poste de chef des ventes

**14H (14h de présentiel)**

- Les fondamentaux de l'analyse comportemental : management et recrutement
- Ancrer sa posture et sa vision managériale
- Structurer l'animation d'équipe : les rituels d'animation collectifs et individuels
- Les enjeux du recrutement et de l'intégration : bonnes pratiques et boîte à outils
- Les leviers de la motivation et la montée en compétence individuelle et collective
- Séance individuelle de retour d'expérience et de co-développement et mise en situation

Examen final

**7H (7H en présentiel)**

---

**183H (98H en présentiel et 85H en FOAD)**

**Nom et qualité des principaux animateurs :**

Intervenants de SCHMIDT GROUPE SAS.

**Durée totale de l'action :**

183H réparties sur une période de 8 mois.

**Coût du stage :**

4026€ HT (frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire)

**Répartition des heures de formations par mois : total de 183 heures.**

Mois 1 : 21h

Mois 2 : 27h

Mois 3 : 21h

Mois 4 : 37h

Mois 5 : 28h

Mois 6 : 21h

Mois 7 : 28h

**Equivalence de diplôme :** niveau 5 (niveau DEUG/BTS/DUT/DEUST) - source France Compétence- mars2026