

## Contexte, besoin et objectifs de la certification

### « Maîtriser les leviers du pilotage opérationnel en grande distribution »

En 2005, Strat&Logic a développé sur demande d'un leader de la grande distribution implanté dans le nord de la France un simulateur pédagogique permettant aux participants de comprendre et d'expérimenter le métier de Chef de Rayon. Ce métier est en fait composé de trois métiers distincts. Le Chef de rayon est un **commerçant** qui doit développer son chiffre d'affaires. Aussi, le Chef de rayon est un **manager** qui doit piloter, motiver... son équipe. Enfin, le chef de rayon est un **gestionnaire** qui doit maîtriser ses stocks, sa démarque et sa marge.

Ce simulateur a permis de former de très nombreux salariés de l'enseigne en France et à l'étranger. Il a aussi été déployé dans d'autres centres de formation avec autant de succès.

Nous avons ainsi décidé de proposer cette formation à destination d'un profil commercial pour qu'il puisse s'immerger dans un nouveau métier. Pendant la session de formation, l'apprenant suivra un programme lui permettant d'accéder aux compétences suivantes :

- C1 – Piloter les stocks de son rayon
- C2 – Piloter la marge de son rayon et en déduire son exploitation
- C3 – Comprendre le mix produit et le facing
- C4 – Définir une feuille de route
- C5 – Sélectionner une offre produit adaptée
- C6 – Négocier auprès de son fournisseur
- C7 – Identifier les clés de la motivation de son équipe et Planifier les actes de management individuels et collectifs de ses collaborateurs

Depuis sa création, en 2000, Strat&Logic réalise des formations auprès de plus de 600 stagiaires chaque année en finance d'entreprise, économie, stratégie et développement commercial. Strat&Logic a mis en place une suite de simulateurs pédagogiques permettant de convertir ses formations en parcours ludiques et impliquants pour les apprenants. Ces simulateurs sont également diffusés via le portail numérique de formation à de nombreuses écoles de management, écoles d'ingénieurs et établissements post bac (BTS, DUT...). Strat&Logic est également référencé est enregistré auprès du Rectorat de Lille en tant qu'établissement d'enseignement supérieur hors contrat (depuis 2012).

Strat&Logic dispose aujourd'hui des compétences et des outils permettant de répondre à l'ensemble des compétences nécessaires en management et en sciences de gestion pour un public débutant mais également confirmé.

Notre projet de certification « Améliorer ses performances commerciales » répond à un besoin d'optimisation de cette fonction clé pour les entreprises. **Son objectif est de vérifier et attester que le bénéficiaire maîtrise les éléments de la fonction commerciale.**

## Référentiel de compétences et d'évaluation

### « Maîtriser les leviers du pilotage opérationnel en grande distribution »

Article L6113-6 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par la [Loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
	<p><i>Note : Pendant la formation, l'apprenant pilotera un rayon dans une grande surface virtuelle. Les données et résultats issus de la simulation seront exploités pour toutes les évaluations présentées ci-dessous.</i></p>	
<b>C1 – Piloter les stocks de son rayon</b>	<p>Réalisation de tableaux de bord de stocks permettant de suivre les ventes, leur évolution, le taux de service, les parts de marché, le taux de pénétration...</p> <p>Mise en place des indicateurs visuels permettant une analyse rapide des tableaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux</li> <li>• Pertinence des indicateurs choisis</li> <li>• Pertinence des indicateurs visuels positionnés</li> </ul>
<b>C2 – Piloter la marge de son rayon et en déduire son exploitation</b>	<p>Réalisation d'un tableau de calcul de marge respectant les principes de la grande distribution.</p> <p>Réaliser un tableau d'assemblage des marges par produit pour en déduire le résultat d'exploitation d'un rayon</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux</li> <li>• Justesse des tableaux réalisés.</li> </ul>
<b>C3 – Comprendre le mix produit et le facing</b>	<p>Réalisation d'un tableau de benchmarking permettant de comparer les offres concurrentes et d'en tirer des conclusions commerciales</p> <p>Mettre en place un graphique de comparaison des offres assurant une analyse juste et rapide.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Justesse de l'analyse concurrentielle</li> <li>• Justesse de l'analyse des Facteurs Clé de Succès</li> <li>• Pertinence des comparaisons aux concurrents établies</li> </ul>

<b>C4 – Définir une feuille de route</b>	Identifier les performances de son rayon, de son équipe. Identifier les menaces et opportunités du marché. Réaliser un support de présentation offrant une feuille de route à une direction de magasin (Visioconférence de 15 minutes).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux</li> <li>• Pertinence de la proposition et des indicateurs de performance (KPI) utilisés pour la suivre</li> </ul>
<b>C5 – Sélectionner une offre produit adaptée</b>	A partir d'un ensemble de produits disponibles et d'une analyse des Facteurs Clé de Succès, l'apprenant devra faire un choix de 4 produits parmi 10 pour réaliser son rayon. Ce choix devra être argumenté et correspondre à la sensibilité de la zone de chalandise. (Réalisation d'un support d'une page argumentant le choix)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux</li> <li>• Justesse de l'analyse des Facteurs Clé de Succès</li> <li>• Pertinence des barrières d'entrées identifiées</li> <li>• Pertinence des produits choisis</li> <li>• Qualité de l'argumentaire</li> </ul>
<b>C6 – Négocier auprès de son fournisseur</b>	Mise en situation avec un animateur d'une négociation commerciale concernant des matières premières. (Visioconférence de 15 minutes).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux</li> <li>• Pertinence de l'approche commerciale réalisée par l'apprenant et qualité de la négociation (analyse via une grille de performance de négociation)</li> </ul>
<b>C7 – Identifier les clés de la motivation de son équipe et Planifier les actes de management individuels et collectifs de ses collaborateurs</b>	L'apprenant devra analyser et suivre les indicateurs de performance individuelle et collective de son équipes. Il devra produire un document de planification d'actes de management par collaborateur	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire à Choix Multiples sur les éléments théoriques fondamentaux</li> <li>• Pertinence du document réalisé par rapport aux contraintes économiques et temporelles imposées</li> </ul>

***L'accessibilité à nos programmes peut être adaptée afin de répondre à notre exigences d'inclusion qui est une valeur importante pour nous. Nous préférons étudier au cas par cas les différentes compensations et adaptations nécessaires. En cas de difficultés, nous nous rapprocherons de l'agefiph et en particulier le RHF.***