

## FORMATIONS MÉTIERS

# FORMATION RESPONSABLE DE MAGASIN



**Public cible :** Personne souhaitant évoluer à un poste de responsable de magasin

**Prérequis :** Avoir une expérience de manager terrain à un poste similaire (3 à 5 ans)

**4000€**  
**HORS FRAIS**

**156H**  
**4 SEMAINES**

## OBJECTIFS

- Gérer toutes les missions quotidiennes d'un responsable de magasin

## DÉROULEMENT

### 1 Production

- Garantir le respect du suivi des feuilles de production et analyser les écarts entre les produits vendus et fabriqués.
- Gestion des relances et des invendus.
- Inventaire mensuel.
- Gestion des stocks.
- Connaître le cycle de fabrication d'une baguette ANGE et les base de fabrication des pains spéciaux
- Comprendre les cycles et le rythme de production
- Savoir utiliser le matériel et comment le nettoyer
- Garantir la qualité des produits et le suivi des recettes.
- Assurer la rotation des produits réceptionnés et le respect des DLC.

### 2 Hygiène et sécurité alimentaire

- Utilisation de l'Epack Hygiène (Refroidissement / Traçabilité / Température)
- Planning de nettoyage et rangement du matériel.
- Relevé des températures à réception.
- Suivre les règles d'hygiène en laboratoire.
- Respect du port et de la propreté des tenues réglementaires.

### 3 Vente

- Appliquer automatiquement le SBAFAM (Sourire, Bonjour, Fidéliser, Ajouter, Au revoir, Merci)
- Proposer les offres et les promotions pour générer de la vente additionnelle
- Maîtrise de l'offre Barista
- Maîtriser les mises en place, la gamme, l'offre promotionnelle
- Validation des modules 1, 2 et 3

### 4 Management

- Comprendre la mission globale et l'importance du management de proximité
- Être à l'écoute et sensible aux différentes personnalités
- Assurer la bonne entente entre les différents salariés, dissiper les tensions et créer un climat favorable au travail
- S'assurer de la bonne cohésion et harmonie sociale des équipes
- Communiquer efficacement les informations générales
- Animation commerciale

### 5 Gestion

- Gestion administrative du personnel
  - Entretien de recrutement, contrats de travail, DUE
- Gestion commerciale :
  - Contrôle des factures fournisseurs / demande d'avoirs
  - Réalisation des plannings et analyse VHT
  - Maîtriser les tableaux de bords de pilotage, la marge brute, la masse salariale
  - Maîtrise de l'outil Gabriel
  - Maîtrise des indicateurs de gaspillage
  - Implication dans l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires fixés et des différents ratios de gestion et mettre des plans d'actions en place
  - Apprentissage du bon fonctionnement et de la rentabilité d'un magasin
  - Optimisation des frais de personnel, de la marge, des autres frais d'exploitation
  - Contrôle caisse et dépôts LOMIS

### MÉTHODOLOGIE, MATÉRIEL ET ORGANISATION

Formation en présentiel : manuels opérationnels, mise en situation. Les formateurs utiliseront les acquis professionnels des participants pour obtenir une meilleure implication. Ils utiliseront une pédagogie ludique et interactive.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Validation continue à l'oral des acquisitions, exercices pratiques de connaissances, tests techniques.



Pour toutes inscriptions envoyer un e-mail à :

[contact@idyie-formation.fr](mailto:contact@idyie-formation.fr)

Formation organisée et dispensée par Idyie

Décembre 2023